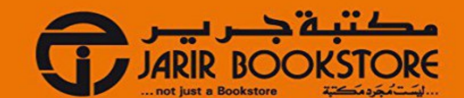
أستطيع أن أقرأك مثل كتاب

كيف تلاحظ
الرسائل والانفعالات
التى يعبر الناس عنها بالفعل
من خلال لغة جسدهم

جريجورى هارتلى وماريان كارينش

مؤلفا الكتاب الأفضل مبيعاً "كيف تكشف الكذاب"




أستطيع أن
أقرأك مثل
كتاب
كيف تلاحظ
الرسائل والانفعالات
التى يعبر الناس عنها بالفعل
من خلال لغة جسدهم
جريجورى هارتلى وماريان كارينش
مؤلفا الكتاب الأفضل مبيعاً "كيف تكشف الكذاب"
مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE

أستطيع أن أقرأك مثل كتاب

كيف تلاحظ الرسائل والانفعالات
التى يعبر الناس عنها بالفعل
من خلال لغة جسدهم

جريجورى هارتلى
وماريان كارينش





للتعرف على فروعنا في

المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة

نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت **www.jarirbookstore.com**

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: **jbpublications@jarirbookstore.com**

إخلاء مسؤولية

هذه ترجمة عربية لطبعة اللغة الإنجليزية من الكتاب. وعلى الرغم من أننا بذلنا قصارى جهدنا في نقل وترجمة الطبعة العربية، فإننا لا نتحمل أي مسؤولية أو نقدم أي ضمان فيما يتعلق بصحة أو اكتمال المادة التي يضمها الكتاب. لذا فإننا لا نتحمل، تحت أي ظرف من الظروف، مسؤولية أي خسائر أو تعويضات سواء كانت مباشرة، أو غير مباشرة، أو عرضية، أو خاصة، أو مترتبة، أو أخرى. كما أننا نخلي مسؤوليتنا بصفة خاصة عن أي ضمانات حول ملاءمة الكتاب عموماً أو ملاءمته لغرض معين.

الطبعة الأولى ٢٠١٠

حقوق الترجمة العربية والنشر والتوزيع محفوظة لمكتبة جرير

Copyright © 2007 Gregory Hartley and Maryann Karinch
Original English language edition published
by Career Press, 3 Tice Rd., Franklin Lakes, NJ 07417, USA.
All rights reserved.

ARABIC language edition published by JARIR BOOKSTORE.
Copyright © 2010. All rights reserved.
No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means,
electronic or mechanical, including scanning, photocopying, recording
or by any information storage retrieval system.

المملكة العربية السعودية ص.ب. ٣١٩٦ الرياض ١١٤٧١ - تليفون ٤٦٢٦٠٠٠ ١ ٩٦٦+ - فاكس ٤٦٥٦٣٦٣ ١ ٩٦٦+

I CAN READ YOU LIKE A BOOK

how to spot the
messages and emotions
people are really sending
with their body language

Gregory Hartley and Maryann Karinch
authors of How to Spot a Liar



الاهداء

إلى أمى وأبى و "بيتى" و "مارلين هارتلى" ، على ما قدموه لى من تضحيات حتى استطعت تحقيق أشياء لم تخطر ببالهم.

ـــ "جريج"

إلى "جيم" وأمى و "كارل" على ما قدموه لى من دعم قوى وحب مفعم بالحيوية.

ـــ"ماريان"

شكر وتقدير



أتقدم بالشكر إلى "جيم ماكورميك" على دعمه الكبير، رغم جدول عملى السخيف، ولمنحه إياى وجهات نظره الثاقبة. وكما هى العادة، فإنى أشكر أمى وأخى "كارل" على كلامهما المشجع. كما أود أن أعبر عن امتنانى لطاقم عمل شركة "كارير برس" للنشر، لدعمهم وحماستهم لهذا الكتاب - وأخص منهم بالشكر: "رون فراى" و "مايكل باى" و "كريستن باركس" و "لوريا كيلى باى" و "جينا تالوكسى" و "ليندا رينيكر". كما أود أن أعبر عن امتنانى إلى أصدقائى الأعزاء الذين قادهم تفكيرهم السديد وتخصصاتهم المتنوعة لأن يقدموا لى التوجيه العملى، وخصوصًا "باتى مينجيرز" و "ديفيد كوزنيسكى"؛ حيث سمحا لى أن أستخدم صورة لابنهما الباسم، "كادين"، فى هذا الكتاب. وأتقدم بالشكر إلى "كورتيس كيلى" الممثل الموهوب، كما أود أن أتقدم بالشكر والتقدير إلى الخبراء الذين ساعدونى بأبحاثهم وكتاباتهم فى أن أفهم بشكل أفضل بعض الأمور الرئيسية التى تناولناها فى هذا الكتاب - وعلى وجه الخصوص: السيد "كاندسى جوردون" والدكتورة "لوان بريزينداين". كما أود أن أعبر عن امتنانى ل. "جريج" لأنه كان شريكاً مرحاً ومثقفاً!

-" ماريان كارينش"

أولاً وقبل كل شىء أود أن أشكر المتطوعين الذين دافعوا عن وطننا فى وقت الحرب مقابل أجر طفيف ومستقبل غير مضمون؛ ولذا فعندما نتناول سياستنا القومية بالنقد فإننا ينبغى أن نفعل ذلك بحرص حتى لا نؤذى أحد هؤلاء

الأبطال.

ما كان هذا الكتاب ليخرج إلى النور دون مساعدة "مايكل دوبسون" ، الذى قدمنى إلى "ماريان" وشجعنى على أن أتبادل الأفكار معها. وما كان هذا الكتاب لينتهى بدون الدعم الذى قدمته لى "دينا". كما أود أن أعبر عن امتنانى ل. "جيفرى" الذى غير من نظرتى للعالم ولنفسى. كما وسع "ريك كرولى" من آفاق إدراكى بوضعى فى إطار التحدى خلال حوار رائع يدفعنى لتناول الموضوعات القديمة بأفكار جديدة. والشكر كل الشكر إلى "جيم ماكورميك" على آرائه الثاقبة وعلى تأييده وصداقته الحميمة. وإنه ليسعدنى أن أشترك فى تأليف هذا الكتاب معك يا "ماريانا" لأعبر لك عن جزيل شكرى.

ـ "جريج هارتلى"

المقدمة

لماذا تحتاج إلى هذا الكتاب ؟



هل تريد أن:

- تعرف الإشارات التحذيرية المبكرة للغضب ؟
- تختار الأشخاص الذين يعنون ما يقولونه حقًّا ؟
- تبنى الألفة بسرعة مع العملاء ؟
- تشارك بآراء ثرية فى النقاشات التى تدور حول نجومك المفضلين ؟
- تميز الحب من أول نظرة ؟
- تصبح مندوب المبيعات الذى يرغب أى شخص فى التحدث إليه ؟
- تكون الممثل الذى يتقن أداء جميع المشاهد ، والذى يكون دائماً فى ذاكرة الناس ؟

سوف يفى هذا الكتاب برغبات كتلك المذكورة آنفاً ، بينما أعرض لك دليلاً مفصلاً ، خطوة بخطوة ، لقراءة لغة الجسد واستخدامها فى التأثير فى مشاعرك ومشاعر الآخرين.

هل سبق لك أن دخلت حجرة وألقت عليك إحدى السيدات التحية بشكل شخصى ، ولكنك لم تتعرف عليها ؟ وعلى الفور - ومهما كان ما أظهرته فى نبرات صوتك من تلقائية - أدركت تلك السيدة أنك لا تعرفها على الإطلاق. لن يكون هذا الموقف جيداً عند بدء اجتماع ، أو حضور حفل زفاف ، أو فى حفل لجمع شمل أصدقاء الدراسة. ولكن إذا كنت تعلم القليل عن لغة الجسد ، فحينئذ

يمكنك بسهولة أن تقنع تلك المرأة أنك تعرفها.

ولو عرفت أكثر من ذلك ، لأمكنك أن تحررها من التكلف ، فتبدأ هى بإخبارك عن نفسها ، وهذا من شأنه أن يمنحك مزايا فريدة فى أى محادثة أو مفاوضات تشترك فيها.

ولكن تخيل العكس: أى أن تلك المرأة هى التى لا تعرفك ، ولكنها تسلم بحقيقة أن معظم الناس لا يستطيعون القبول بهفوات ذاكرتهم حتى يكونوا أقرب إليك.

إن معظم هؤلاء الذين يجيدون قراءة لغة الجسد ليس بمقدورهم أن يخبروك عن كيفية فعل ذلك ؛ لأنهم لم يتمكنوا من تقنين وتحديد هذه القدرة الطبيعية ، ولذا فإنها تستعصى على الانتقال منهم إلى الآخرين. ولقد كانت ميزتى على غيرى من المحققين - والسبب بالنهاية فى تعيينى مدرباً لهم - تتمثل فى فهمى لسر فاعلية آليات معينة فى عملية الاستجواب ، وفى القدرة على المضاعفة من تأثيرها. إن الأمر يتعلق بإدارك السببية بين الفعل ورد الفعل.

لن تجد منهجى فى دراسة لغة الجسد - أو حتى معظم المفردات التى أستخدمها فى هذا المجال - موجودة فى أى من كتب علم النفس ؛ فخبرتى لم تتشكل بفعل خلفيتى الأكاديمية ، وهذه الخبرة ما هى إلا نتاج تجاربى فى ميدان العمل ، وتقديم عدد لا حصر له من الدورات التدريبية فى مدرسة "SERE" (الصمود ، المراوغة ، التملص ، والهرب)، وفى المفاوضات التجارية وإدارة المقابلات الشخصية لمرشحين لتولى منصب المدير التنفيذى فى المؤسسات التجارية - بمعنى آخر: هذه الخبرة نتاج الواقع وليست نتاج تجارب معملية.

وعلى الرغم من ذلك ، فإن منهجى فى دمج وتنقية المعرفة الجديدة هو منهج علمى. فإذا كان لديك هذا النوع من المنهج النظامى لقراءة لغة الجسد فسوف

تتمكن أيضاً من تطوير قدرتك على استخدام هذا المنهج بشكل عكسى ؛ فيمكنك أن تتحكم فى ذاكرتك الخيالية الخاصة بلغة الجسد لتؤثر على سلوك الآخرين. وبصفتى محققاً ، فقد تمكنت من تحقيق ما أريد من خلال استخدام لغة الجسد والعواطف معاً - سواء الخاصة بى أو بالآخرين ، وهذا هو محور عمل المحققين.

ونظراً لما أمتلكه من مهارات مختلفة فى قراءة واستخدام لغة الجسد فإننى أحيانا أحلم ببدء مشوار مهنى آخر. فبمناسبة أننا الآن فى فصل الصيف جال بخاطرى أن أقوم باحتراف العمل كمراقب لفريق بيسبول ، فحركات الرامى (وهو الذى يقذف الكرة فى البيسبول) غالباً ما تمنحنا الكثير من المعلومات. وفى حين يعتبر شد الأذن إشارة متعمدة للاعب الذى يلتقط الكرة ، فإن ثمة حركات أخرى للجسد تمكننا من معرفة درجة الثقة أو التوتر أو الشك فيما إذا كانت هذه الرمية ستكون سديدة أم لا ، كما يمكن أن تخبرنا حتى عن الشعور بالخجل من الرمية السابقة.

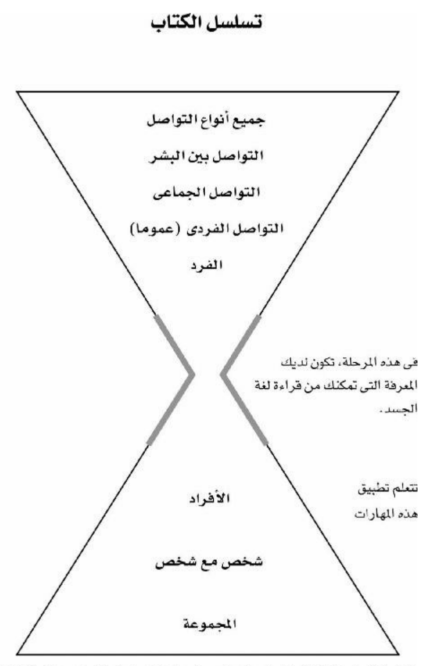
وربما أُصبح مفاوضاً بالشئون الإدارية أو شئون العاملين بإحدى الشركات الكبيرة ؛ فالبشر دائماً يُظهِرون على أجسادهم ما يجول فى أذهانهم ، وهذا يجعلنا نستطيع التنبؤ بالحركة القادمة ، ويسمح لى بالتلاعب بقطار أفكارهم.

وربما أحصل على وظيفة أكثر جاذبية ، كمدرب للغة الجسد فى أحدث برامج الجريمة.

فما الذى ستفعله أنت بهذه المهارات حين تمتلكها ؟

- "جريج هارتلى"

تسلسل الكتاب



الجزء 1

أساسيات لغة الجسد



الفصل 1

خطوات قراءة

لغة الجسد



كان لدى الإنسان البدائى مخزون من المهارات اللازمة لبقائه حيًّا: كان من بينها مهارة قراءة لغة الجسد - لكن الثقافة وقواعد الذوق العام قللت من أهمية تلك القدرة الطبيعية للبشر، أضف إلى هذا صعوبة اللغة المنطوقة والاصطلاحات الحديثة المتعلقة بلغة الجسد - ومجموعة من الإيماءات التى دائماً ما نراها فى الأفلام السينمائية والبرامج التلفزيونية - ونتيجة لهذا أصبح القليل من الناس يستطيعون قراءة لغة الجسد.

فى معظم الأحيان لا نشعر بما تقوم به أجسامنا، لذا فإن لغة الجسد الخاصة بالبشر ترتبط بشكل أكبر بالطقوس ، وليس بالسلوك المخطط له. فأنا لا أفكر فى كيفية التقاطى لكوب الماء حين أشرب، ولا فى كيفية إمساكى بالشوكة ولا كيفية تشغيلى للسيارة. إن أدمغتنا معقدة جدًّا، وهناك العديد من البرامج الفرعية التى تعمل طوال الوقت، والتى يصعب إحكام السيطرة عليها عند كل رعشة وحركة خفيفة. ولذا فإنه من الصعب علينا أن نتذكر ما فعلناه إذا أصبح الفعل عادة أو طقساً يوميًّا.

لقد قمت بالتدريس لمتخصصين فى الشئون المالية والمبيعات ليتمكنوا من قراءة لغة الجسد، كما قمت بالتدريس لمحققين ومتحرين وأفراد قوات العمليات الخاصة ومتخصصين فى الشئون الأمنية: وبالنسبة للمجموعتين

الأخيرتين قد تتوقف وظائفهم - إن لم تكن حياتهم - على هذه القدرة.

وسوف أقدم لك فى الفصول التالية من هذا الكتاب نظاما أطلق عليه اختصاراً "R.E.A.D" وتشير لمراحل: الفحص ، والتقييم ، والتحليل ، واتخاذ القرار - وهو نسخة شاملة لمنهج أدرسه لطلاب من الحكومة والجيش فى دورات تعليم لغة الجسد الخاصة بى. إنه نفس التدريب المفصل ، خطوة بخطوة ، الذى قدمته لهم ، لكنى أضفت إليه بعض الوحدات التدريبية الأخرى ، كما ألحقت به النظام الذى ابتكرته لقراءة الأمزجة حتى جعلت من هذا الكتاب "منهجاً مطوراً". وتتناول هذه الوحدات الإضافية التفاعل بين لغة الجسد والانفعالات ، وكيفية استخدام الإيماءات وأوضاع الجسد كأدوات فى علاقات العمل والعلاقات الشخصية ، وكوسيلة تجعلك بعيداً عن النقد من خلال السيطرة على الطريقة والوقت الذى تكشف فيه لغة الجسد عن مشاعرنا.

اقتطع دقيقة من وقتك وارجع إلى المخطط الخاص بتسلسل الكتاب صفحة4 ، سوف تجد أننى قدمت لك ملحقًا إضافيًّا يتضمن مرشداً يسرد لك الكتاب لتفهم منذ البداية كيف تساعدك هذه المعلومات فى اكتساب مهارة قراءة لغة الجسد. بمعنى آخر: إنه كلما تصفحت الكتاب سوف تجد حيلاً جديدة ورائعة ، لكنك لن تستطيع أن تكون خبيراً فى قراءة لغة الجسد بمجرد اتباعك هذا المنهج.

بداية ، سوف أتناول بعض النقاط التى تغطى التواصل بين كافة الكائنات ، ثم أنتقل لمناقشة التواصل بين البشر تفصيلاً. الموضوع التالى - والذى يظهر بوضوح فى منهجى لتعليم قراءة لغة الجسد - هو الثقافة: وفى هذا الجزء سنبحث فى المجموعات البشرية التى يكون لها تأثير كبير على الطريقة التى نعبر بها عن أنفسنا ، لكن لا تتوقع إتقانا للغة الجسد دون أن تأخذ فى حسبانك

مسألة الثقافة. وبعد ذلك سوف أغطى نقاط التشابه ثم الاختلاف بين الأشخاص ، وبعد ذلك يمكننا الإجابة عن السؤال التالى: ما أوجه الاختلاف بين الإنسان فى حالته الطبيعية - حالة الانسجام بين الإيماءات والصوت - وبين الشخص الذى يرسل إشارات ملفوظة تتناقض مع إشاراته غير الملفوظة؟ وفى هذه المرحلة ينصبُّ تركيزنا على الفرد.

ما الوضع الطبيعى بالنسبة لشخص معين؟ وما الوضع غير الطبيعى بالنسبة لشخص معين؟ إن هذين السؤالين يحصراننا فى الجزء الأضيق من الصورة. ومن هنا بدأت العودة للخلف كى أرى الصورة - من منظور أوسع. إن التدريب على تطبيق هذه المهارة يبدأ باختبارها على المشاهير ، فهم يمثلون أرضية تركيز مشتركة بيننا ؛ فأنت تشاهد اللاعبين كل يوم على التليفزيون ، ولذا فأنت تعرفهم. وهذا التدريب يتيح لك بعد ذلك قراءة لغة الجسد للأفراد من حولك ، وفهم دوافعهم وحوافزهم فى سياقاتها المنضبطة. وحين تضع الثقافة العامة كإطار لصورتك التى تكوِّنها لما يجرى ، حينها يمكنك البدء بتوظيف تلك المهارة فى تكوين علاقات مباشرة على المستوى العملى والشخصى ، وبعدها توسع من تطبيق خبراتك لتنتقل إلى تطبيقها على مجموعات.

وبمرور الوقت تتطور معرفتك الذاتية للغة الجسد كلما راجعت وقيمت وحللت وقررت ما يفعله الأشخاص الآخرون. وعند هذه المرحلة تكون قد أحدثت تقدماً فى مستوى معرفتك وتحكمك ، مما يمنحك مزايا هائلة فى حياتك اليومية تتفوق بها على معظم الآخرين.

ما يعرفه المحترفون: ما يحدث على شاشات التليفزيون فى مقابل ما يحدث على أرض الواقع

يبدو أن قدرة رجال الشرطة ورجال القانون - الذين يظهرون على شاشات التليفزيون - على الإمساك بأحد القتلة هى فى أغلب الأحيان قدرات خرافية ؛ فتجد أن الأدلة تلمع أمامهم فى الظلام وتسقط عليهم من السماء ، وعندما يقومون باستجواب أحد المشتبه بهم تجد أنهم يقرءون لغة الجسد الخاصة به ليتأكدوا من أنه مذنب. فإذا ما أخذت فى اعتبارك زوايا التصوير وتعليمات المخرجين بوقت وكيفية إصدار حركة ما ، أدركت مدى العون الذى يتلقاه محققو الدراما التليفزيونية العباقرة . لكنك قد لا تدرى بالضرورة ما الذى تعنيه كل حركة: فمثلاً ، حك الساق أثناء الحديث (هى حركة الغرض منها تخفيف الضغط من خلال إزاحة الطاقة إلى موضع آخر) ، وتضيق بؤبؤ العين بدرجة كبيرة عند رؤية صورة للضحية (تعيد هذه الصورة لحظة الغضب التى دفعت القاتل ليقتل الشخص الذى سرق منه المال)، والحلق الجاف (إشارة أخرى إلى الغضب الشديد): وكلها حركات تتآلف مع بعضها لمساعدة رجل الشرطة الألمعى هذا ، بينما لا يصلك عن المجرم سوى أنه مجرد شخص محطم عاطفيًّا. إن كل هؤلاء الممثلين يقومون بهذه الأدوار وفق نص مكتوب ولاشك ، ولذا تجدهم يدركون ما بين السطور ، وهى أفكار ربما أدركها الكاتب ، وربما لم يدركها على النحو الصحيح - فى حين أن الحقيقة غالباً ما تكون أدق وأصعب كثيراً فى قراءتها. إن موارد أفعالنا العادية التى نحدثها قد تكون معقدة للغاية ، ويتطلب فهمها على النحو الصحيح تركيبة نادرة من الموهبة والخبرة التى ينبغى توافرها لدى المؤلف والمخرج والممثل.

إن المسلسلين التليفزيونيين " :Law & Order Criminal Intent" و " The Closer " يمثلان نموذجين رائعين للتعريف بالمعلومات الأساسية التى يمكن لخبير لغة الجسد أن ينتزعها

من حوار مع شخص ما. فى المسلسل الأول، يبرز النجم "فينسينت دى أونوفريو" فى دور المحقق "روبرت جورين" والذى يصفه موقع TV.com بأنه "محقق جرائم قتل غير عادى متقد الذكاء، ولديه حدس باطنى حاد يقوده لمخابئ طرائده من المجرمين" - وتلك عبارة بليغة لا تعنى سوى أنه يقوم بأفعال لا يمكن لأى محقق خارج الدراما التليفزيونية القيام بها.

فى إحدى حلقات المسلسل يقوم أحد الممثلين بدور سفاح، وعلى الجانب الآخر نجد "دى أونوفريو" لا يقرأ فقط لغة جسد المجرم بل يتلاعب بها ليستغل التفاعل بين أوضاع الجسم والمشاعر. وحين تصادف وأجرى استجواباً للمشتبه به فى بيته، قام المحقق "جورين" بإمالة رأسه بشكل جلى ناحية اليسار، فاستجاب الرجل بشكل طبيعى ومال برأسه ناحية اليمين، دون أن يعى أنه يعكس ما قام به المحقق. إننا نميل بنظرنا بشدة ناحية اليمين ونميل برأسنا بشدة ناحية اليمين لنعكس مشاعر معينة أو لنعبر عنها. وإذا نظرت إلى الناس فى الجنازات ستجد أن أعينهم تنظر إلى أسفل وإلى ناحية اليمين، وفى بعض الأحيان تجد أن رأسهم بالكامل يلتفت ناحية اليمين. وعلى الرغم من أن بعض المعالجين النفسيين يختلفون معى فى إمكانية ذلك، فإننى لاحظت أن "فرض" لغة الجسد العاطفية من خلال تقنية عكس رد الفعل هذه تدفع الشخص للدخول فى حالة عاطفية معينة - وهذا هو ما فعله "جورين" مع المشتبه به؛ حيث كانت لغة الجسد الخاصة بهذا الرجل سريعة الاستجابة، مما ساعد "جورين" على أن يضعه فى حالة انفعالية جعلته أكثر استعداداً للاعتراف.

لقد شاهد طلابى عروضاً مماثلة لهذا المسلسل وظنوا أنهم اكتشفوا مجموعة كبيرة من تلك الحيل. وبما أن طلابى - الذين يمثلون مجموعة واعدة من المحققين فى القطاعين العسكرى والمدنى - قد تم انتقاؤهم بعناية لحضور

دوراتى فى تعليم لغة الجسد ، فقد جاءونى وفى أذهانهم إشكالية صنعها خيالهم وهى: إن لدىّ من الخبرة ما مكننى من حضور هذه الدورة ، فلابد وأننى إذن أعلم معظم ما سيشرحه لنا "هارتلى" (أما أولئك الذين يعرفون أننى طرحت كتاباً عن الموضوع محل المناقشة فقد أبدوا بعضاً من التواضع. وأولئك الذين بحثوا فى الموضوع الذى سأناقشه معهم فقد بدوا أكثر زهوا بما علموا).

ثم سألتهم عما يعرفون.

لقد كان مرجعهم فى غالب الأحيان هو فيلم "Basic " ل. "جون ترافولتا" ، والذى أنتج عام 2003 ، وهو الفيلم الذى "تعلموا" منه أن نظر الشخص لأعلى وإلى اليمين يعنى أنه كاذب: وأنا أقول لهم إنهم قد خُدِعوا بذلك ؛ فالوصول لنتائج عامة فى جزء يسير من لغة الجسد لا يكون له فى الغالب دلالات ذات بال. وإلى أن ترتبط هذه الأجزاء بعوامل أخرى - وإلى أن تضع تصوراً عامًّا للشخص لتعلم ما هو التصرف الطبيعى - لن يكون بإمكانك لك الخروج بنتيجة عن كذب أو صدق أى شخص معتمداً على حركة واحدة من عينه. ولذا ، فإن أردت "أن تقرأ أى شخص كما لو كنت تقرأ كتاباً" ، فإن عليك أن تقرأ الكتاب بكامله ولا تكتفى بقراءة العناوين.

ومن بين المفاهيم المغلوطة الأخرى هى أن عقد الشخص لذراعيه يعنى دائماً أن ثمة حاجزاً بين الشخصين المتحاورين ، أو قد تعنى وضعاً دفاعيًّا للابتعاد عن شخص ما ، وذلك لعدم الإحساس بالأمان معه - إلا أن هذا الوضع منفرداً لا يعنى شيئاً على الإطلاق. وحتى أوضح الأمر لطلابى فإننى حين أكون معهم ، أعقد ذراعىَّ وأرفع حاجبىَّ وأشير إلى أحدهم برأسى وأقولها فصيحة: "هل أبدو لك متزعزعاً؟" مما يثير ضحك جميع الطلاب ، إلا "الضحية" الذى وجهت عبارتى له ، فإنه يتململ فى مقعده ويتجنب نظرات العين ويضحك بعصبية ،

وقد يحمر وجهه. فهل تدرى ما يعنيه ذلك فى لغة الجسد؟ نعم، إنه الارتباك!

بعض هذه الاعتقادات الخاطئة قد يكون "الخبراء" مصدرا لها حين يتناولون أنماط السلوك البشرى. فتجد عبارة مثل "فى 73 % من الحالات، يعنى وضع الشخص أصابعه فى موضع مستقيم شعوراً بالثقة لديه"، ويخلصون إلى أن هذه القاعدة تنطبق على كل الأوضاع الجسدية المستقيمة: سواء كانت لأعلى أم لأسفل أم على الجانب - بينما واقع الحال على غير ذلك، كما ستكتشف قريباً.

وأنا أعتقد أن استخدام نسب مئوية مشابهة لتعميم دلالة بحدود السلوك الإنسانى قاطبة هو محض هراء؛ فبالنسبة لى، فإن تحديد أرقام معينة لحصر أنماط السلوك البشرى هو محاولة لتأكيد الشك. ويسهل تمثيل البشر على خط بيانى يرتفع من وسطه ثم ينخفض قرب المركز مع انحرافات شديدة عند الأجناب، وربما تصلح تلك القياسات لمعرفة مدى الذكاء ولون البشرة ومدى بياض أسنانك وعدد المرات التى تسلخت فيها ركبك - وهذا ليس سحراً، بل حسابات بسيطة.

وبعد أن يبدأ الطلاب فى الدخول فى عمق دراسة لغة الجسد، فإنهم فى الغالب يسمحون للصور النمطية التى فى أذهانهم أن تفسد ما يلاحظونه، وتكون نقطة التحول حين يفشلون فى فهم لغة الجسد لمتهم فى سيناريو معد كشكل من أشكال الامتحان النهائى.

والآن، سأقدم لكم أحد هذه السيناريوهات. فإذا استطعتم أن تحددوا ما نوع لغة الجسد التى يستخدمها الإرهابى، حينها تكونون على الطريق الصحيح لتكونوا خبراء فى هذا المجال.

السيناريو

تم اختيارك أنت وزميلين بوحدتك فى الجيش وتم إرسالكم إلى إحدى المزارع فى إحدى الدول ؛ حيث وصلتكم إخبراية تفيد أن شخصاً متواجداً داخل هذا المنزل هو زعيم إحدى الجماعات الإرهابية ويرتدى حزاماً ناسفاً. وليس بوسيلة النقل سوى مكان إضافى وحيد بخلافك ، ولذا فإنه لابد من أن تجد الشخص المطلوب تحديداً ، هذا فضلا على أنك تعرف أن هذا الشخص يعرف باسم "أبو الهول" أو "ذو البأس" - وهذا بالمناسبة هو الاسم الذى يطلقه المصريون على سفنكس.

حطمتم الباب أنت ورفاقك ، ودخلتم ، فوجدتم خمسة أشخاص يتناولون العشاء: أحدهم شاب من أهل البلدة فى منتصف عمره ، وزوجان أيضاً من نفس البلدة. وكان بادياً أن كل هؤلاء الأشخاص كانوا من أهل البلدة وفق مظهرهم الخارجى والملابس واللهجة التى يتحدثونها. وأمامك ساعة واحدة لتحدد من هو الإرهابى من بين هؤلاء الأشخاص ، ومن ثم القبض عليه واقتياده إلى وحدتك.

سألت أحد هؤلاء الرجال - والذى كانت لديه ندبة بارزة على جبهته: "ما عملك ؟".

فأجاب الرجل وهو يهز يده بقوة ويحك رأسه: "أنا أبيع المنبهات وأجهزة الراديو" - فهل وجدت ضيعتك على الفور ؟

ثم أقر ابن عمه - وهو من بين الأشخاص الموجودين فى الغرفة - أنه يعمل فى تصليح الأجهزة الإلكترونية ، وقال: "لا تستمع إلى هذا الأحمق" ، وأضاف أن ابن عمه يعانى إصابة خطيرة فى رأسه ، حتى إنه لا يستطيع تذكر الكلام ؛ فبدلاً من أن يقول ساعات قال منبهات. وأضاف قائلاً: "أنا أحاول مساعدته بأن أعطيه الساعات وأجهزة الراديو التى أصلحها ليبيعها".

بدأ الآن شكك يتحول نحو مصلح الإلكترونيات ، وركزت النظر عليه بينما كان

يقرع بأصابعه على الطاولة ويتململ فى مقعده ؛ فهو مستاء من وجودك لكنه لا يتكلم.

وبينما بدأت بتوجيه السؤال إلى زوجته جعلت تراقبه بطرف عينك. ورغم ذلك بدا أن زوجته امرأة بسيطة ترد على الأسئلة بصراحة ، ولكن كان من الواضح أنها تكره الأمريكيين. ولكون المرأة لا تجد مكاناً تذهب إليه خلال النهار ، فإنها تمكث فى المنزل وتشاهد التليفزيون مع أطفالها على مدار الساعة ، كما أن المزرعة مزودة بلاقط فضائى ، ولذا فهى لا تتابع الأخبار فقط ، بل تشاهد مسلسلات الجريمة الأمريكية ، بالإضافة إلى مجموعة هائلة من البرامج التى تجعلها تؤمن بأن المجتمع الأمريكى هو مجموعة من المنحرفين والمجانين - ولذا فهى تسبُّك أنت وغيرك من الجنود ، فيشير لها زوجها بأن تجلس وتتوقف عن الكلام.

أما بالنسبة للمنزل فهو ملك أخى مصلح الأجهزة الالكترونية: إنه مربى أغنام ، وقد أوضح أن لديه تجارة رابحة ، كما حاول أن يشير إلى أن قطيع أغنامه كبير وهو منشغل به ليل نهار. وزوجته لديها طفلان بالمنزل ، وكذلك هو الحال بالنسبة لزوجة أخى زوجها ؛ فهى تمكث بالمنزل وترعى الأطفال طوال اليوم ، وكان واضحاً من طريقة إجابتها على الأسئلة أنها أفضل تعليماً من المرأة الأخرى.

وبعد أن وجهت وابلاً من الأسئلة التقليدية مثل "أين ولدت ؟ ، ومنذ متى وأنت تقيم هنا ؟" تصبح الخطوة التالية التى يجب أن تقوم بها أنت ورفاقك هى أن تستخدم أسئلة معينة لدفع كل واحد منهم لإفشاء معلومات عن الآخر. فتابعت تلك المرأة صاحبة العداوة الصريحة للأمريكيين ، وتصورت أنها الوحيدة التى لديها هذا الشعور.

صاحت المرأة وهى تشير لزوجة أخى زوجها: "لا ، لا ، اسألوها هى فهى تعرف

حقيقة هؤلاء".

أما المرأة الأخرى فقد تحركت من مكانها التى كانت تقف فيه وواجهتك مباشرة وقالت بهدوء: "نعم أعرف هذا ، لأنى رأيت بنفسى كيف تقتلون ، أما هى فلم تشاهد ذلك سوى على التلفاز".

الإجابات التى تلقيتها

الطلاب الذين حددوا المشتبه به بين الموجودين اعتمدوا على ما جرى من استجواب واستبعادهم للفكرة المسلم بها سلفاً بأن اسم "ذو البأس" لابد أن يكون لرجل. ومن خلال الاستجواب الصحيح لتلك المرأة التى تكره الأمريكيين يتضح أنها لا تحب ولا تثق بزوجة أخى زوجها - والتى لا تعتبر وطنية حقيقية. وهنا يبرز سؤال: لماذا ؟ لأن زوجة راعى الغنم تركت البلدة منذ كانت فى العاشرة من عمرها - حيث كان والدها كان أحد الأشخاص الذين نفاهم النظام الحاكم السابق ، وعاشت عائلته فى ألمانيا حتى بعد حرب الخليج الأولى ، ثم عادت الآن إلى بلدها معتقدة أن هناك أناساً آخرين سوف يتولون مقاليد الحكم فى البلاد.

إن الطالب النابه فى دراسة لغة الجسد سيلاحظ ثلاثة أشياء مهمة. أولاً: أن زوجة الرجل الذى يصلح الأجهزة الإلكترونية أشارت إلى المرأة الأخرى بطريقة فيها اتهام عندما قالت: "اسألها". ثانياً: أن المرأة الأخرى تحركت بطريقة تشير إلى أنها قد بدأت فى ارتداء البرقع منذ عهد ليس بالبعيد ؛ فالمرأة التى اعتادت ارتداء البنطال لفترة طويلة ، اعتادت المشى بسرعة على العكس من المرأة التى تلبس الثوب التقليدى للمرأة فى تلك البلد وعاشت بين النساء الأخريات طوال حياتها. وثالثاً: أن زوجة راعى الغنم اقتربت بشكل مباشر من المحقق الذى

يستجوبها وهو سلوك غير مألوف ؛ فهى لديها نفس إحساس المرأة الغربية - وهو الشعور بالراحة عند الحديث وجهاً لوجه مع رجل.

والحقيقة التى ينبغى أن تعلمها هى: أنه لايزال لدى تلك المرأة أصدقاء فى ألمانيا ويتبادلون معها معلومات حساسة ؛ فهى مصدر المعلومات للتصاميم والتجهيزات المعقدة لجهاز الحزام الناسف.

الشاهد من هذه القصة هو أنه لا ينبغى أن تقفز إلى النتائج بناء على أشياء تظن أنها حقيقية ، بل راقب واستمع إلى الأدلة التى تتوافق مع المنطق ، وليس إلى الأدلة التى تتماشى مع الصورة النمطية التى فى ذهنك.

إحدى الصور التى عرضتها لأثير قدرة الطلاب على التحليل كانت دائماً تلقى ذات الانطباع ؛ حيث كانت الصورة لوجوه نساء يرتدين البابوشكا "غطاء للرأس". فأجاب الطلاب على نحو ثابت بأوصاف من قبيل "ضعيفات" و"منكسرات" و"مغلوبات على أمرهن". ثم ذكرتهم بمن أطلق عليهن الأرامل السود ، "أولجا" 73 عاماً ، "هيلين جولاى" 75 عاماً ، واللتين ألقى القبض عليهما فى عام 2006 لقيامهما بقتل رجال مشردين بعد أن أمنوا على حياتهم ثم قتلوهم ليأخذا مبلغ التأمين. كما وجدت فى تحليلهم هذا انحيازاً ثقافيًّا. ففى ظل ثقافة تفضل قوة الشباب والحيوية ، لا مجال لأن يصبح كبار السن مصدر خطر. إن معظم الأمريكيين لن يصدقوا ما قد يجول فى خاطرهم عندما يقابلون الممثل "هاريسون فورد" البالغ من العمر 65 عاماً بدون الماكياج ودون زوايا الكاميرا ، وقد يتساءلون: هل هذا حقا هو "إنديانا جونز" الذى نعرفه ، أم أنه البروفيسور "هنرى جونز" العجوز ؟

يوجد شيخ عجوز يقضى عقوبة بالسجن مدى الحياة فى مستشفى بأحد السجون الفيدرالية تحت الحراسة المشددة فى ولاية كولورادو ، ويعد أحد رجال

الدين المتزمتين ، والذى كانت له علاقة بتفجير مركز التجارة العالمى. وقد بدا هذا الشيخ مثيراً للشفقة على الرغم من أعماله الأخرى الفظيعة ، ومن بينها الآراء التى أطلقها ودعا فيها إلى استخدام العنف ضد الأهداف المدنية الأمريكية ، والتى أدت إلى أحداث إرهابية فظيعة.

الأشياء التى أعلمها للمتخصصين

التواصل

إننى أقسم التواصل البشرى إلى ثلاثة أقسام:

- لفظى: يتضمن اختيار الكلام.
- منطوق: كل مكونات الأصوات البشرية التى لا تتضمن اختيار الكلام.
- غير لفظى: كل أنواع التواصل الأخرى.

وأعتقد أن التواصل اللفظى يعد أداة لتنفيذ الإرادة ، كما أنه أسهل قناة تواصل يمكن التحكم بها ؛ فمن الممكن للناس أن يختاروا كلامهم بسهولة أكثر من تحكمهم فى الكحة ورعشة العين. وتخيل مدى التقدم الذى قد تحرزه فى تعزيز تواصلك مع الآخرين حين تزيد من مستوى تحكمك فى القناتين الأخريين.

ولا ريب أنه سبق أن قابلت شخصاً يتحدث بشكل جيد لدرجة أن مجرد الاستماع إليه يحفزك. فأنا أتذكر عندما كنت جنديًّا صغيراً أنه كان يترأسنى ملازم يتحلى بهذه المزية: فكلما تحدث كان يخلف انطباعاً قويًّا فى ذهنى حتى عرفت أنه كان يتحدث بنصف السرعة التى يتحدث بها أى شخص آخر ؛ مما كان يمنحه الوقت ليختار بدقة كل كلمة. ولذا فإن أعظم الخطباء لا يختارون الكلمات فقط بحرص ، بل إنهم يتحكمون أيضاً فى إيقاع الكلام ونبرة وطبقة الصوت وكم

الكلمات - تماماً مثلما كان يفعل ذلك الملازم - وبعض الأصوات التى تشكل جزءاً من المكون الصوتى لعملية التواصل.

وتتضمن قناة التواصل الثالثة (غير الملفوظ) الإيماءات وأوضاع الجسم والمسافة بين الشخصين المتحاورين وعوامل أخرى ستجدها فى هذا الكتاب. ويفترض المنهج الذى أعرضه - فيما يخص التواصل غير اللفظى - أن الناس أقرب إلى الاتفاق فيه من الاختلاف ، وإلا لما استطعنا التواصل معاً كجنس واحد.

إننى أبدأ كل دروسى بمناقشة تعريف التواصل المأخوذ من قاموس "ميريام - ويبستر" - ومضمون التعريف كما يلى: "هو عملية يتبادل فيها الأفراد المعلومات من خلال نظام مشترك من الرموز والإشارات والسلوك". فى الوقت الذى قد يركز فيه ذهنك على الجزء الأخير من التعريف وهو . الرموز والإشارات والسلوك - أريدك أن تركز انتباهك على الكلمتين اللتين تسبقهما وبالتحديد كلمتى "عملية" و" نظام" ؛ فالمقصود من كلمة عملية هو ما يقع بين البداية والنهاية ، فهى تنطوى على عامل السببية بينهما. أما كلمة النظام فهى تصف أجزاءً متفرقة تتجمع فى كيان واحد منظم. فعلى سبيل المثال ، قد يشتعل الغضب من فكرة ، لكن توصيل شعور الغضب عملية يتضمن أفعالاً كقبض الكف وتصلب الذراع واتساع بؤبؤ العين وتصلب الظهر وغير ذلك ، وقد تتمثل نقطة النهاية فى عملية التواصل بأن تستقر براجم يد الغاضب فى فك المغضوب منه. ومن الممكن توصيل شعور الغضب دون قصد طالما أنك تعرف تسلسل حركات الجسد التى تشير إلى هذه الحالة ، إلا أن المحقق الجيد يستطيع أن يوصل هذا الشعور بالغضب حتى فى عدم وجوده أصلاً - تماما كما يفعل الممثل البارع. وعلى الرغم من أن العديد من المحققين يعتقدون أن

الغضب من أصعب المشاعر التى من الممكن توصيلها للآخرين ، فإننى أختلف معهم ؛ لأن قليلين جدًّا هم من رأوا شخصاً غاضباً بحق.

ولذلك ، فإننا حين نفترض أن التواصل أكثر من مجرد زمجرة واحدة أو طريقة وطأة قدم ، فقد يكون أول سؤال نمطى يخطر ببال أحد الطلاب هو: "هل الحيوانات تتواصل فيما بينها ؟".

والإجابة ببساطة هى نعم: فالقطط والكلاب والخيول والسمك الذهبى والهمستر والقرود - كلها حيوانات تملك نظام رموز وسلوكيات من أجل التواصل. وأود أن أوضح هنا وجه الاختلاف بين هذه الأفعال التى تأخذ شكل التواصل وبين السلوك البسيط غير اللفظى: فعندما تحك القطة أذنها فهى لا تحاول إخبارك بشىء - فهى فقط تحك أذنها لأنها ببساطة تؤلمها. ولابد أن تتذكر هذا الاختلاف عندما نأتى لبحث السلوك البشرى ، ففى بعض الأحيان يكون الحال نفسه عند البشر.

ويكمن الاختلاف بين تواصل البشر وتواصل الحيوانات بالطبع فى قدر الصعوبة ؛ فعادة ، تتواصل الحيوانات الأليفة التى فى منزلنا من خلال مجموعة من الأصوات وتغيير وضع الجسد وثنى الأطراف وتحريك العين. إن أكثر أنواع الحيوانات تطوراً ، وهى الرئيسيات ، تأتى القردة فى طرف سلسلتها الدنيا ، بينما تأتى القردة العليا فى أقصى طرف السلسلة - وفوق هذا كله يأتى الإنسان على قمة هذه السلسلة.

والسؤال الذى يطرح نفسه مباشرة بعد ذلك هو: "هل تعد لغة البشر نظاماً فعالاً من الرموز ؟" ، وعلى الرغم من أن معظم طلابى يقولون نعم ، فإننى أقول لا.

فمن وجهة نظرى يعتبر النظام الفعال للرموز هو النظام الذى ينقل المشاعر

بدقة - وهكذا ، فإن أعظم الخطباء قد يوقعون سامعيهم فى ارتباك فهم بسبب إبهام بعض العبارات ، فمثلاً فى الإنجليزية:

No reading aloud

No reading allowed

اللفظات المجانسة ، والكلمات ذات المعانى المتعددة ، والمعنى الظاهر الذى يتجاوز المعنى المقصود من الكلام (مثل كلمة terrific)، كلها عناصر تجعل من الصعب تعلم اللغة الإنجليزية. وعلى الرغم من أن الأكاديمية الفرنسية قد سنت مجموعة من القواعد للتغلب على مثل هذه المشاكل ، فإنه يبدو أننا فى الولايات المتحدة نستمتع بزيادة هذه المشاكل.

اقرأ معى السؤال التالى بصوت مرتفع : would you prefer to lie?

ماذا يقصد بهذا السؤال؟ من الممكن أن يكون اتهاماً بالكذب أو أن يكون مجرد سؤال عما إذا كنت ترغب فى الاسترخاء. وسواء كان السؤال مكتوباً أو منطوقاً فإنك لا تستطيع تحديد معناه: فهل ستشعر بالإهانة إذا وجه إليك شخص ما سؤالاً كهذا؟ أو لعلك مرهق فعلاً ولا تدرى - ولهذا سألك. فما هو إذن حجم المعنى الذى نحصِّله عن طريق الكلام المنطوق؟ وما حجم المعنى الذى ينقله المتحدث من خلال لغة جسده؟ هل خفض الحاجب قليلاً أو مد الشفة يساعدك على فهم المعنى؟ وماذا عن التغير فى نبرة الصوت؟ ألا يحمل تشديد النطق فى كلمة "you" فى السؤال السابق معنى مختلفاً عن المعنى الذى ينتقل إلينا عند التشديد فى نطق كلمة "prefer"؟ إلى أى مدى ترى أن اللكنة أو النطق قد يؤثران على الفهم إن كنت تستمع إلى الجملة عبر الراديو؟

إننا ننقل المعلومات فيما بيننا من خلال عدة قنوات ، وعلى الرغم من أننا

نعتقد أننا أعلى بكثير من هذا ، فإننا نستجيب لهذه الإشارات بنفس القدر من السهولة التى تستجيب بها قردة الشمبانزى ، وهذا يعنى أن الشخص الذى يحقق فهماً أفضل للتلميحات والمعانى يستطيع أن يفرض سيطرته على مجريات الحوار بطريق لا يمكن حتى ل. "ميكافيلى" - بمعتقداته التى تفصل البشر عن سائر الحيوانات - أن يتخيله.

إذا تجاهلنا آليات التواصل للحيوانات - ،التى من بينها: الصياح بصوت عال ، والضرب بالأطراف ، وحركات العين السريعة - فنحن بهذا نحصر قدرتنا على فهم المعانى ؛ فليس هناك لغة تستطيع وحدها إيصال دقة اللغة المنطوقة المحملة بوسائل التواصل غير الفظى الفعال.

حركة الجسم

السؤال الذى أسأله إلى طلابى فى الفصل ، والذى يقودنى إلى توجيه معارفى التدريجية لهم هو: من الذى يفهم لغة الجسد؟ بعد ذلك أقترب بشدة من طاولة الطالب الذى لم يرفع يده وأحدق النظر فيه. وبينما يبدأ الطلاب فى الضحك يبادر الطالب برفع يده - وبذلك يكون قد تم المراد من طرح السؤال: نحن جميعا نفهم لغة الجسد عند مستوى معين ؛ فمعظم الناس ببساطة لا يهتمون بالتفاصيل الدقيقة بلغة الجسد. وكثير من الناس يستطيعون إدراك لغة الجسد على مستوى اللاوعى ، لكنهم يتجاهلون إدراكهم لها ؛ فنحن نتعلم دائماً أن نكون "منطقيين" عندما نتعامل مع غيرنا من البشر.

وكما ذكرت سابقاً ، فنحن ننتقل من تواصل لفظى إلى منطوق ، ثم إلى تواصل غير لفظى ، مع تركيز أكبر على النوعين الأخيرين ؛ حيث إن إجادة قراءة هذين النوعين من التواصل هو الهدف الرئيسى من دراسة هذا الموضوع (أو ما يسميه

أحد زملائى المحققين "الخلطة السرية")، وهذا يعنى أنك ستتمكن من قراءة التلميحات غير المقصودة - أو بعبارة أخرى: التمكن من معرفة ما يشى به الآخر وهو يقصد إخفاءه.

وبعد مناقشة بعض النقاط فى منهج قراءة لغة الجسد، أقوم بعمل بعض التطبيقات الهجومية مع طلابى: وهى كيفية التأثير بلطف فى شخص ما على النحو الذى تريد. وكان أحد الرفاق لمدى طويل يسمى تلك المهارة باسم "حيل المحقق الذهنية" - وهذه التسمية تهذيب لعبارة "جورج لوكاس" المتكلفة "الحيل الذهنية"، والعلاقة وطيدة بين الاثنتين: فأنا لدىّ القدرة على الوصول إلى اللاوعى من مخ الإنسان وأحصل على الرد الذى أريده أو أحتاج إليه.

وهناك طريقة منهجية منظمة تقف وراء ذلك: حيث أبدأ بجس النبض ثم أنتقل إلى أجزاء الجسم.

مرحلة جس النبض

عملية جس النبض تعتبر كما لو كانت جهازاً متنقلاً لكشف الكذب، ونحن نستخدم هذه التقنية لتحديد التنويعات الدقيقة فى لغة الجسد ونبرة الصوت؛ فبمجرد أن تحدد ما عليك مراقبته أو الاستماع إليه، يمكن ضبط التغيرات التى تصاحب التوتر بدرجاته المختلفة، وسوف تمكنك هذه المهارة من التحكم بشكل كبير فى تفاعلك مع الأشخاص الآخرين.

وكما ذكرت فى بداية هذا الكتاب، سوف أؤكد على أهمية مراقبة لغة جسد الفرد فى حالة الاسترخاء، وهذا لكى تكشف عما يحدث على نحو طبيعى، ومن دون تأثير أو توتر.

سأشير سريعاً إلى الإيماءات والردود البدنية العفوية اللاإرادية، والتى تكون

ثابتة لدى كل الناس ، لأن هذه الأشياء ليست ما سنركز عليه فى عملية جس النبض ، رغم أننا سنأخذ كل الإيماءات والإشارات فى الحسبان.

أجزاء الجسم

فى بداية مسحنا لحركات الجسم نبدأ بالوجه. وسأقتبس من "ديسموند موريس" قوله: "الوجه عضو التعبير". وحتى هذه النقطة فإننى أتفق معه - لكن عندما يقول إنه من السهل التحكم فى الوجه لأنه الأقرب إلى العقل ، أبدأ بالاختلاف معه. إننا حين نعالج أمر الوجه أعتقد أننا نكون فى مفارقة: فالوجه هو أسهل جزء يمكن التحكم به - وهو الأصعب فى الوقت ذاته ؛ فهناك عدة أشياء نفعلها بوجهنا ولا ندرى بها ، وذلك لأن هذه الأشياء أصبحت مثل الفطرة تماما.

إن حركات الحاجب التلقائية أو المتعمدة تعبر عن العديد من المشاعر ، كما أننا نستخدم عضلات الجبهة عندما نتفاعل تلقائيًا مع غيرنا ، وإن كنا نتحدث من خلال الهاتف فسوف نجد أن هناك تعبيرات تتكون على وجوهنا ؛ ولذا فلو أن "موريس" محق فى قوله بسهولة التحكم فى عضلات الوجه لما اضطررنا لاستخدام الكثير من "البوتوكس" ، ولتمكنا من التوقف طواعيةً عن استخدام هذه العضلات التى تسبب المشاكل ، بل ولأصبح فى وسعنا أن نوقف تكون التجاعيد على الوجه من خلال تدريب تلك العضلات. بالإضافة إلى أنه لو كان الوجه تحت سيطرتنا لكان الكثير من تعبيرات الوجه نتاجاً ثقافيًا محدوداً بأصحابه ، وليس ظاهرة عالمية.

وحركات الوجه تصبح سلوكاً معتاداً بمرور الوقت ، لأننا نتعلم تلقائيًا كيف نبدى ابتسامة هادئة حين نقابل شخصاً ما ، وأن نرفع حواجبنا عندما يُسقط

أحد أطفالنا المسطردة على الأرض، لكن من الصعب السيطرة على معظم عضلات الوجه - حتى إننا فى الغالب لا ندرك كم العواطف وردود الأفعال الفسيولوجية التى نعبر عنها من خلال الوجه. فعلى سبيل المثال: ما الذى يعنيه الحاجب المرفوع؟ وهل هناك اختلاف إذا كان الشخص الذى يقوم بهذه الحركة ذكراً أو أنثى؟ أو كان المتلقى ذكراً أو أنثى ؟ وكيف يختلف الجنسان فى المقصد من هذه الحركة - ليس فقط بين الجنس الواحد ولكن مع جنسين مختلفين؟ وهل يمكن إساءة قراءة رسالة حسنة النية نتيجة لاختلاف تركيبة الدماغين؟ إن الرأس هو مركز عمليات التواصل، على الرغم من أن الكثير من الرسائل التى يرسلها الدماغ تكون متعمدة، فإننا لانزال نرسل الكثير من الرسائل التى لا يُفهَم القصد منها.

وبعد الرأس والوجه والرقبة ننتقل إلى الذراعين، ثم ننزل إلى بقية أعضاء الجسد: بما فى ذلك اليدان والإيماءات وجذع الجسد والساقان والقدمان. فهل من يعقد ذراعيه يقصد إبداء الحذر أو الاشمئزاز؟ وهل يقصد الشخص الذى يعقد قدميه أنك شخص غير مرغوب فيه؟ مع أمثال تلك الأسئلة يبدأ الناس فى الانهيار، لأنهم يدركون حينها أنه لا يمكنهم الوصول إلى نتائج دون فهم السياق.

السياق

فى البداية رفض الطلاب فكرة أن للسياق أهمية كبيرة فى قراءة لغة الجسد - "فلم يكن "جون ترافولتا" بحاجة إلى السياق ليحدد الشخص الكاذب..." - فلديهم اعتقاد بأن الحركة اللاإرادية يمكن فهم المقصود منها دون سياق، ومثال ذلك حركة بؤبؤ العين؛ فاتساع بؤبؤ العين يشير للرغبة فى تلقى

المعلومات ، وحين يضيق فهذا يعنى إعاقة سيل تلك المعلومات.

هذه الحركة تعطيك معلومات عن الحالة العاطفية للشخص الذى أمامك ، لكن بدون سياق لن تعرف إذا كان بؤبؤ العين يتسع نتيجة لاستثارة جنسية أو كإشارة على الاشمئزاز.

ويتضمن السياق عوامل أخرى بالإضافة إلى الإيماءات وتعبيرات الوجه مثل مدى اتساع العين ووقت حدوث ذلك - بل وحتى رائحة الشخص.

ما يجب أن تتوقعه

فى نهاية دورة تعليم قراءة لغة الجسد يبدأ الطلاب بالنظر إلى الناس بمنظور مختلف ، بدءاً من السجناء أو الموظفين وحتى أصهارهم - حيث يصبح بمقدورهم أن يفهموا بشكل أفضل ما يقوله بقية البشر.

وسوف يبدأ هؤلاء الطلاب من الآن - مثلما ستفعل أنت أيضاً - البحث فى الأفلام الوثائقية التى تُظهِر تلويح "هتلر" بيديه ، ليكتشفوا شيئاً لم يلاحظه أى من أتباعه التعساء. وسوف تفهم السبب وراء وصف الناس له بأنه كان عبقريًّا فى التواصل حتى بعد كل هذه السنوات من عهده الاستبدادى ، كما ستفهم الآليات التى سمحت له أن يكون بهذه البراعة. وسترى أن إشاراته تلك لم تش إلا بالضعف الشديد.

وستستعيد شيئاً اعتاد أسلافك البدائيون استخدامه بشكل يومى: وهو إلقاء نظرة ثانية على لغة الجسد.

الفصل 2
الثقافة: التأثير
الخارجى الكبير



كان للملوك السلتيين وزعمائهم القساة لغة جسد خاصة بهم؛ فبسبب طباعهم السيئة والتجشؤ المتتالى الذى كان من بين صفاتهم، كان من السهل التعرف عليهم وفق ما ذكره عالم الأنثربولوجيا "ستيورات بيجوت" فى كتابه Ancient Europe (أدنبره: ذا يونيفرستى برس، 1965، صفحة 229) - حيث يقول: "كانوا يتحسسون مقابض السيوف فى مواجهة أية إشارة للإهانة... ويمسحون شواربهم الناعمة، والتى كانت رمزاً للنبل".

هذا الوصف يوضح خصائص ثقافة المحاربين السلتيين، لكن كل ثقافة لها نفس العناصر الجامعة: المعتقدات والتقاليد والسلوكيات والأعراف، وهذه العناصر تعمل مجتمعة على خلق إحساس بالأمن بين أفراد الجماعة، وتحافظ على توحيد اتجاه سيرها. والثقافة فى أبسط معانيها هى ما يفصل مجموعة معينة من الناس عن مجموعة أخرى؛ وهى التى تحدد لهم مع من يتسامحون، ومع من يتعادون.

والثقافة ليست سوى مجموعة أعراف اجتماعية اتفقت عليها مجموعة من الناس - ولكن، ما مصدر هذه الأعراف؟ وهل تجمع الناس وأدلوا بأصواتهم عليها، أم أنهم ببساطة طبقوا بعض العادات السابقة مع إدخال بعض التعديلات عليها. الإجابة تشمل هذا وذاك، لأن الثقافات قد تنشأ فى جماعات

صغيرة فرعية أو ثقافات صغيرة - وهكذا صعوداً حتى حدود الجنس البشرى بكامله. ووفق دراستنا للغة الجسد ، فإن مفهوم الثقافات المصغرة هى ما يكون بين زوجين: الذكران والإناث أو الإناث مع الإناث أو الذكران مع الذكران ، وكل مجموعة من هؤلاء لديها مجموعة من الأعراف المتفق عليها ، والأهم من ذلك أن لكل من تلك الثقافات الصغرى محرماتها. والثقافة التى تعم البشر كلهم هى ما أسميه "الثقافة الأم"، وفى ظل سيادة وسائل الإعلام الحديثة والتسويق العالمى للمنتجات ، أصبحت الإيماءات والكلمات - بل وحتى الاتجاهات الفكرية - ذات دلالات ثقافية عامة ، وصارت كلمات مثل " أوكاى" و" كوكاكولا" من أكثر الكلمات شيوعاً فى العالم.

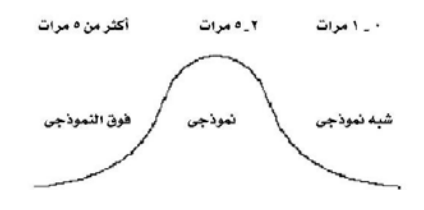
الثقافة تؤثر على كل جوانب فهم لغة الجسد ؛ فهى تؤثر على حركة الناس بما يؤدى إلى الاختلافات الواضحة بين ما يعرف بالحركات العالمية العفوية - مثلما يحدث حين ترفع حاجبك عندما تتعرف على شخص جديد ، كما تؤثر على طريقة فهمك للرسائل الخاصة بلغة جسد شخص آخر. إن ما لديك من منقحات راسخة فى قناعاتك المنحازة وطريقة فهمك للمعنى ، تتشكل وفقا لثقافتك.

وأنا عادة ما أستخدم نموذجاً بسيطاً (وهو ما يسمى "المنحنى الجرسى") لأحدد مرحلة تناغم أى شخص داخل ثقافة معينة ، وأول ما ينبغى وضعه بالاعتبار فى قياس الشخص على هذا المنحنى ، أنه قد يكون جزءاً من عدة ثقافات ، أو يكون نتاج ثقافات صغيرة. ومثلما كان يفعل أفراد طائفة "كوكلكس كلان" - والذين كانوا يخفون هوياتهم بملاءات بيضاء - فنحن جميعاً نرتبط بروابط الثقافات الصغيرة التى لا تكون ظاهرة حين نختلط بالناس. وسوف تبدأ بتصنيف السلوك باعتباره ثقافيًا ، أو فوق ثقافى ، أو شبه ثقافى وذلك وفق نموذج تشير فيه كلمة "ثقافى" إلى مجموعة أكبر تكون أنت جزءاً منها. بعد

ذلك تبدأ بصورة روتينية فى تصنيف الأفراد والسلوك فى منحنيات الجرس.

يمثل المنحنى الجرسى مجموعة من القيم ، وعندما أكون وسط طلابى أطرح عليهم المثال التالى ، فأسأل: كم واحد منكم عانى من تسلخ الركبة مرة واحدة على الأقل؟ فيرفعون أيديهم جميعا. فكم منكم عانى منها مرتين؟ فيظل معظمهم رافعين لأيديهم. فمن منكم عانى منها خمس مرات؟ يظل عدد قليل منهم رافعاً يده. والمنحنى الجرسى يعتمد فى تصنيفه على طريقة مشابهة ، كما أننى أضفت مصطلحات: شبه نموذجى ، نموذجى ، فوق النموذجى.

وسوف تجد فى هذا النموذج أن كل شخص عانى من تسلخ الركبة أقل من مرتين يقع ضمن فئة "شبه النموذجى" ، ومن عانى مرتين إلى خمس مرات يصبح "نموذجى" ، ومن عانى أكثر من خمس مرات يصبح "فوق النموذجى" - فهل هذه رؤية مشوهة للمجموعة؟ إنها كذلك بالتأكيد - لكنها تمثل جانباً واحداً من ديناميكية المجموعة ، كما تقدم لنا نموذجاً يتيح لنا أن نحلل بدقة معنى البيانات الواردة ونحدد تصنيف هذه المجموعة ، لنعرف حقيقة هويتها ؛ فالناس يستغلون الاختلافات فيما بينهم ليحددوا محرماتهم وليكوِّنوا ثقافتهم ، ويمكننا تعميم ذلك على المواقف الحياتية الطبيعية.



أمثلة:

1. يعد "بيل جيتس" مثالاً لفئة فوق النموذجى فى فهم الثقافة الأمريكية ، أما الشاب البالغ من العمر 25 عاماً ، والذى يعيش مع والدين يوفران له الدعم ، فهو شخصية شبه نموذجية. والسيدة البالغة من العمر 40 عاماً ، والتى تعمل فى

قسم الموارد البشرية بشركة تصنيع، فهى المثال النموذجى. لكن هل هناك جوانب فى الثقافة الأمريكية يعد "بيل جيتس" من خلالها مثالاً للنمط شبه النموذجى، أو يصنف باعتباره شخصًا غريب الأطوار؟ بكل تأكيد نعم - وهذا ما يساعدنا على فهم أفضل للسر فى أن الديموغرافيا والإحصائيات يمكن أن تستخدم لتأكيد أى نقطة نود تأكيدها.

2. من الممكن أن تحدد بسهولة أكثر من يكون موضعاً للانبهار وسط مجموعة طلبة مدرسة ثانوية؛ فالأفراد فوق النموذجيين غالباً سيكونون من الرياضيين أو قادة رابطة المشجعين أو قادة مجلس اتحاد الطلاب، وذلك وفق إحداثيات كل مدرسة - وبعد ذلك تأتى طبقة الجموع أو الفئة النموذجية. ويتمتع الطلاب فى هذه المجموعة بشىء من المهارات الاجتماعية التى تميزهم عن غيرهم، أما بالنسبة للطلاب ذوى المهارات الاجتماعية الضعيفة فيأتى تصنيفهم فى المجموعة الأخيرة، ومثل هؤلاء فتى طويل نحيف لا يتقبل نمو جسده السريع - وهؤلاء هم شبه النموذجيين. ولذا تجد أن زملاءهم ينادونهم بأسماء مثل "حبة الفول" أو "الرجل العصا" ليذكروهم دائماً بحالتهم.

نجد هنا الشخص فوق النموذجى له أفضلية على الشخص النموذجى، والذى يستخف بدوره من شبه النموذجى. وعلى الرغم من أنهم يلاطفون شبه النموذجى باعتباره جزءاً من المجموعة الكبرى، فإنهم إن أتيحت فرصة للتفريق فإن النموذجيين سينضمون لفوق النموذجيين. وإذا لم يكن هذا متاحاً، فإنهم سينشطون داخل مجموعاتهم وفق الثقافات الصغرى؛ فترى النموذجى يعجب بفوق النموذجى ويتملقه على أمل أن يفوز برضاه، وعلى الجانب الآخر تجد شبه النموذجى يطمح لأن يكون نموذجيًّا.

وقبل أن ترفض هذه الفكرة وتنظر إليها على أنها غير واقعيه تأمل بعناية هذا المثال: فى مطلع السبعينيات من القرن العشرين ، قامت إحدى الباحثات من جامعة ولاية نيويورك بإجراء حوار مع مجموعة من أطفال مهاجرين يعملون بالزراعة ، وسألتهم: "ماذا تريدون أن تكونوا حين تكبرون ؟". وبعد أن شجعتهم لترفع من طموحهم وأمنياتهم ، أجاب معظمهم قائلين: "أريد أن أكون رئيس عمال" ، والقليل منهم حدد مهنة معينة كأن يكون طبيباً أو محامياً.

إن القردة تنحو ذات المنحى ؛ فنجد أن الشمبانزى فوق النموذجى يفرض سيطرته على مجموعة من الشمبانزى. ونجد الذكر الأكثر قوة ينشئ نظاماً هرميًّا يكون فيه هو الملك ، أما بقية المجموعة فتتملق لتحصل على منصب بالمجموعة. إن المجموعة تتضمن النموذج فوق - النموذجى - وهو الذكر القائد وأنثاه - والجموع ، وأشباه النموذجيين ، لكن تلك المجموعة الأخيرة لا تكاد تشكل جزءاً من المجموعة ، والبشر يكررون النموذج ذاته بمستويات متنوعة.

هل نتملق المجموعات فوق النموذجية فى ثقافاتنا الفرعية؟ حاول أن تستكشف هذا الأمر من حولك فى مكان عملك. هل تقلد سلوك الذكر أم الأنثى القيادية على أمل الفوز برضاهم ؟ وهل أحدثت صيحة فى عالم الموضة قدمها أحد المشاهير فوق النموذجيين اختلافاً بين الناس ؟ وحتى إذا كنت تعتقد أنك محصن من تأثيرهم ، فهل ستعلق على أفعال أحد النجوم - ولتكن "بريتنى سبيرز" - والتى شوهدت تقود سيارتها وهى تحمل رضيعها فى حجرها ؟ إن مراقبة أفعال المشاهير أصبحت صناعة تدر الملايين من الدولارات ، وتشبع الفضول لدى أمة تسودها ثقافة الفرقعة الإعلامية. فيا له من أمر نموذجى!

إن الهدف من دراسة موضوع الثقافة هو أن تطرح على نفسك السؤال التالى: "ما أهمية أن أكون أمريكيًّا أو يابانيًّا عندما أحاول قراءة لغة جسد شخص آخر ؟

وما مدى تأثير معتقداتى على فهمى لمعانى الإيماءات؟ وما أهمية كونى مؤيداً للحزب الجمهورى أو للمذهب الشيوعى فى إدراكى للحركات التى يقوم بها شخص آخر؟"، ونتيجة طبيعية لذلك، سوف تسأل نفسك: "هل أنا جمهورى نموذجى؟"، و "هل هى أمريكية نموذجية؟".

إن ثقافة القرود بسيطة: فالقائد يفرض سيطرته على المجموعة، ويقتسم السلطة مع أنثاه، ولكنه يكون الأول فى التسلسل الهرمى للسلطة، ويسيطر قادة القرود بالطبع على العادات الاجتماعية؛ لذا فإنه فى مرحلة ما من تطور البشر سنجد أن ثقافتنا كبشر كانت أقرب ما يكون من ثقافة القرد فوق النموذجى - السابق التعريف.

وإذا رجعنا إلى ثقافة زعيم السلتيين التى أشرت إليها فى بداية هذا الفصل، سوف نجد أن لديه نموذجاً ثقافيًّا أكثر تعقيداً من نموذج القرود، وسوف نجد أن الملك والزعماء التابعين له يمثلون الفئات فوق النموذجية. فمخالفة القوانين - بالقول والملاحظة الشخصية - يترتب عليها العقاب.

وفى بعض الحالات النادرة التى يقوم فيها فرد "أعلى" بتقليد سلوك شخص أقل منه مقاماً، يكون هذا لرغبته فى شىء ما، وأنه رأى أن ذلك السلوك الذى يقلده يضمن له الحصول على هذا الشىء؛ فقد يكون ذلك السلوك طريقة للتواصل الاجتماعى أو لاختيار المرأة التى يحبها.

وقد ظل هذا النموذج يتطور على مر العصور حتى وصل إلى عصرنا الحديث، وإذا بدأ الناس فى البحث عن النمط فوق النموذجى فسوف يجدونه فى رجل الدين أو السياسى أو الثرى. وهناك أسباب واضحة وراء ذلك: فالإنسان العادى لم تكن له كلمة خارج مجموعته الفرعية المباشرة ولم تكن لديه وسيلة لتكبير كلمته، بل لم يكن يعرف أى كلمات ينبغى تكبيرها، وهذا ما جعل رجال الدين

المتعلمين يمثلون الطبقة الحاكمة - أما الأغنياء فقد حققوا مكانتهم من خلال مجموعة من العلاقات ، وبالارتباط بكيانات مؤسسية تتمتع بالسلطة.

ونتيجة لانتشار وسائل الإعلام وإمكانية الاتصال بين الناس فى كل مكان ، فقد اتخذت العلاقات اتجاهاً مثيرا. وفى إيجاز ، أود هنا أن نستكشف معا الثقافة الأمريكية باعتبارها وسيلة لفهم تطور الثقافات ، ولتمكينك من خلق صلة قريبة بين الثقافة ولغة الجسد.

فى ظل أى ثقافة - حتى ولو كانت "الأمريكية" - يكون هناك تقسيمات ينبغى وضعها بالاعتبار عندما تتساءل عما إذا كنت تندرج تحت الفئة النموذجية أم فوق النموذجية أم شبه النموذجية ؛ ففى الولايات المتحدة على سبيل المثال ، يعتمد جزء كبير من الثقافة على حس التفويض.

منذ نشأت الثقافة الأمريكية وهى تناصر مبدأ أن كل البشر متساوون فى الحقوق. وعلى الرغم من أن هناك اختلافاً بين النظرية والتطبيق ، فإن ذلك كان قيمة أمريكية رائعة. فى ذلك الوقت كان قليل من الناس لديهم الوسائل أو الفكر ليستخدموا وسائل الإعلام فى نشر هذه الأفكار فى المستعمرات ، إلا أن بعضاً من هؤلاء كان يعتقد بأن تلك الدولة الناشئة بحاجة إلى أن تمنح الناس فرصة للنجاح ؛ لذا بدأت نشر هذه القيمة فى الشوارع.

وبعد الاستقلال ، أصبحت ثقافة الولايات المتحدة عبارة عن خليط من ثقافات مجموعات منفصلة ، وكل واحدة من تلك الثقافات انخرطت فى المجتمع بطريقتها الخاصة ، ونحن دائماً نشير إلى الثقافة الأمريكية على أنها "بوتقة انصهار". ويشير مفهوم بوتقة الانصهار إلى أن هؤلاء الأشخاص يُطبَخون على الموقد الوطنى كما يُطبَخ الطعام ، ثم تبدأ بعد ذلك الخواص المميزة بكل فرد من هؤلاء تتغير بناء على نسبة سكان كل مجموعة ؛ فكل شخص يدخل البلد

ينخرط فى وطنه الجديد ويقرر كيف يتماشى مع الحياة هناك.

وقد أصبح المزارعون فى الشمال والصناع فى الجنوب هم الطبقة فوق النموذجية بما تحمله كل فئة من أفكار عما تعنيه كلمة أمريكى ، وانتشرت هذه الأفكار بين عدد كاف من الناس ، مما أدى إلى اندلاع الحرب الأهلية التى أودت بحياة ما يزيد على 600 ألف أمريكى - فهل تعتقد أن هؤلاء الفائقين هم من كانوا يأمرون هؤلاء الناس بالقتال؟ أنا لا أعتقد ذلك - ولست أنا فقط ؛ فالجنوبيون الذين عاشوا حياة مشابهة لحياة "سكارليت أوهارا" ، يعتقدون ذلك أيضاً ؛ فعندما بدأ هؤلاء الناس يشكلون صوراً مختلفة عن معنى كلمة أمريكى كانت الحرب الأهلية هى المناسبة التى جمعت بين هاتين الصورتين المختلفتين. فيا له من عرف اجتماعى قاس!

ونتيجة لهذا الصراع ، انبثق الإنسان الحر كنوع جديد مما يجب أن يكون عليه المواطن الأمريكى ، وعلى الأخص فى تلك المناطق التى كان بها عبيد - وهم الذين كانوا يعاملون على أنهم أشخاص أشباه نموذجيين. وبالنسبة لهؤلاء الأمريكيين الذين اشتركوا فى الحرب وخسروا فقد حطت الحرب من قدرهم ، بل وفى بعض الأحيان أنكرت حقوقهم. وعندما نعود ثانية إلى نموذج الشمبانزى سوف نجد أن الشمبانزى القائد الذى ينحط إلى مكانة الفرد النموذجى يصبح محتقراً أكثر من الشمبانزى شبه النموذجى ، ومن الممكن أن يستخدم هذا النموذج كدليل على أن الولايات المتحدة قد شهدت أصعب عملية انصهار بين سكانها فى تاريخها.

وإليك ما يحدث خلف الستار: نتيجة لثقافة بوتقة الانصهار تخلت بعض المجموعات الفرعية عن أعرافها الثقافية ؛ فقد كان من الواجب أن يتمتع هؤلاء الناس بالحقوق الممنوحة لأفراد الثقافة الأم ، لكن ذلك لم يحدث ؛ فالبشر

بطبيعتهم ينكرون بقدر الإمكان حقوق هؤلاء الذين لا يندرجون تحت فئة فوق النموذجيين ، ويتلقى أشباه النموذجيين معاملة تختلف عن تلك التى يتلقاها النموذجيون أو فوق النموذجيين.

وفوق النموذجيين فى ذلك العصر ، كانوا بشكل خاص من السياسيين والنشطاء ، وقد حاولوا تصحيح الأوضاع الخاطئة من خلال كتاباتهم وخطبهم. أيهما برأيك كان أشد تأثيراً ، حتى فى عهد سبق ظهور وسائل الإعلام المرئية ؟ تخيل "إبراهام لينكولن" بقامته الفارعة - التى تبلغ ستة أقدام وخمس بوصات - يقف أمامك وهو يلقى خطاب "جيتسبيرج" ؛ فمن خلال الاتصال المرئى والشفوى ، اعتلى "لينكولن" عرش الإنسان القائد.

وبعد ذلك اتسعت الثقافة الأمريكية باطراد لتضم مجموعات ضخمة من المهاجرين المكسيكيين وسكان جزر المحيط الهادى وبلاد الإسكيمو والعديد من البلدان الأخرى ، فكان طبيعيًّا أن يصبح الانصهار أشد صعوبة ، ولا سيما بالنسبة لهؤلاء الذين يخوضونه ، وأضافت كل مجموعة جديدة صفات جديدة إلى بوتقة الانصهار ، فى حين ظل مبدأ التساوى محل اختبار.

ضرب الكساد الكبير أمريكا وقت ظهور الراديو ، فظهر نوع جديد من الساسة الأمريكيين - وهم ساسة الإعلام. الآن لم يعد ممكناً أن تعاين خطاب الرئيس شفاهة فحسب ، بل هناك الجانب الصوتى أيضاً.

منحت فترة الفراغ التى مر بها الأمريكيون فى ذلك الوقت أرضية خصبة للرئيس الأمريكى "فرانكلين ديلانو روزفلت" عندما ألقى خطاب العقد الجديد ، من خلال الراديو ، إلى عامة الشعب الأمريكى ، محدثاً إياهم فى منازلهم فى أمر التفويض - فهل ثمة نموذج فائق أكثر من رئيس يتحدث إليك عن خطة تخصك ، وفى غرفة معيشتك ؟ فمن دون صورة روزفلت وهو جالس على كرسيه

المتحرك ، استمع الأمريكيون فقط إلى هذه الرسالة ، بينما كانت الصور هى المصدر الأول لقراءة لغة الجسد بالنسبة لمعظم الناس. لقد تقلد "روزفلت" مكان القائد حين تحدث إلى الأمريكيين فى غرف معيشتهم عن الأشياء التى يستحقونها من أجل الحياة - وبمجرد انتشار نوع جديد من وسائل الإعلام ، وهو التليفزيون ، انتشر شكل جديد من أشكال التفويض.

وكما حاز "روزفلت" القدرة الكاملة من خلال صوته ، فقد حازها "جون كيندى" من خلال وجهه ؛ فبشخصيته ، وبالفترة التى قضاها فى الرئاسة ، أعطى شكلاً جديدًا من أشكال التفويض - فهل هناك من شك فى سر حزن الأمريكيين عندما رأوا رئيسهم الرائع يموت على يد مجموعة من مُحدَثى النعمة الذين ظهروا فجأة ؟ وعلى الرغم من أن أمتنا تسمى القوة العظيمة ، فإنها سمحت لشرذمة من أشباه النموذجيين الذين كانوا يختبئون فى أحد المخازن أن يغتالوا زعيمها ، ولم يكن أحد يتخيل أن تصاب أمريكا بوصمة عار كهذه ، وأعتقد أن موت "جون إف. كيندى" لا يزال حتى يومنا هذا مصدراً لأعظم نظريات المؤامرة فى الولايات المتحدة.

نعود مرة ثانية للسياق التاريخى: فهؤلاء الذين ظلوا على إنكارهم الشديد للحقوق الأساسية للنموذجيين من الناس ، وكذلك المناصرين لهم ، شعروا بغضب شديد ، لكن الولايات المتحدة كانت قد بدأت فى تبنى أفكار وثقافة تعترف بها.

ومع انتشار وسائل الإعلام المدعومة بالتكنولوجيا الحديثة ، أصبح فى وسع الأشخاص فوق النموذجيين أن يدركوا طرقاً جديدة لم تكن تخطر ببال جيل "فرانكلين ديلانو روزفلت".

أما الأمريكيون من أصول أفريقية ، والذين كانوا من أشباه النموذجيين ،

فكانت لهم حقوق محدودة - لكن كان هناك بعض من الأفراد فوق النموذجيين ، وكذلك من الأمريكيين الأفارقة ممن كانت لهم القدرة على القيادة والتقدم ، والضمير ، مما جعلهم يقفون بجانب أشباه النموذجيين ، كما كان لدى الأمريكيين من أصول أفريقية الحافز والدافع ليحققوا ما يسعون إليه. وقد أدت مساعيهم إلى قيام حركة الحقوق المدنية ، والتى أسفرت أحداثها عن نشوء ثقافة لا تهتم بالاختلافات فى إطار حقوق متساوية فى ظل القانون.

ثم ظهر بعد ذلك النزاع الفكرى ، وتجسد انتشار المزيد من وسائل الإعلام فى وصول المزيد من الأشخاص إلى وسائل الإعلام ، وصار بمقدور الأمريكيين أن يتحولوا إلى أشخاص فوق نموذجيين فور ظهورهم أمام الشاشة أو فى وسائل الإعلام المكتوبة - لكن من المستحيل الحفاظ على هوية تعتمد على الوقوف أمام الكاميرا ، وتجعل الكاميرا من كل أجزاء حياته مادة للتغطية الإعلامية. حتى وإن استطاع أن يحافظ على مكانته ، فسيكون مستحبًّا لديه أن يصبح شخصًا فوق نموذجى فى إطار الثقافة الفرعية لأشباه النموذجيين.

ولقد أدرك فوق النموذجيين الجدد أنهم بحاجة إلى أسباب ليحافظوا على هويتهم ، ومن ثم كانت الطريقة الشائعة لذلك هى تسليط الضوء على الأمور التى يعانى منها أشباه النموذجيين ورفع شعار التفويض فيما يخص الطعام ، والرعاية الصحية ، والتعليم. أما بالنسبة للأشخاص الآخرين - وهم الذين أصبحوا فوق نموذجيين بحكم الموهبة (والموهبة هنا تتضمن الثروة الموروثة) ، فقد كانوا معجبين بصورتهم. لكن بخلاف "نرسيسوس" الذى أغرم بصورته المنعكسة فى بركة الماء ، فإن معظم الناس يتبعون خطاهم فى عيد الحب - فمن يلوم هؤلاء المشاهير على تنمية شعورهم بالتفوق فى الكثير من مناحى الحياة؟ ومما سبق يتضح أن الناس هم من يعطونهم الحق ليُظهِروا

شعورهم بالتفوق من خلال تقبلهم لنصائح هؤلاء المشاهير فيما يتعلق بأساليب الحياة وبالسياسة الداخلية - بل وحتى فيما يتعلق بالشئون الخارجية ، كما أنهم رأوا أنهم بحاجة لتبنى قضايا من أجل الحفاظ على هويتهم الخاصة.

فى هذا الموقف ، والذى يقف فيه المشاهير بقدرات ذهنية وحكمة متفاوتة ليصدروا بيانات تتعلق بالتغيير الاجتماعى ، نجد ثلاث نتائج:

1. يساعد على تكوين ثقافة الضحايا.

2. يرفع عالياً قدر المشاهير الفائقين الذين يُظهِرون سخطاً ذا مرجعية أخلاقية فى معاملة أشباه النموذجيين.

3. يُشوَّه مفهوم التسامح ليتلخص فى كلمة "ما تشاء" - فتقول: "افعل ما تشاء" ، أو "كن ما تشاء".

عندما يحدث شىء كهذا ، لا أحد يطمح فى أن يكون نموذجيًّا. هل تتذكر المنحنى الجرسى؟ إن من يعيشون فى ثقافة عليها ضغوط كهذه يتطلعون لأن يكونوا فائقين ؛ فهم فى ثقافتهم المحلية المباشرة يريدون أن يصبحوا فائقين ، مهما كلفهم هذا ، لذا تجدهم يغيرون نمط سلوكهم كى يصلوا إلى هذه المكانة ؛ فتجدهم يتشبثون بأى شىء يكسبهم التميز.

رائع! النتيجة هى أن أمريكا أصبحت أقرب لعلبة فول مهروس منها لبوتقة انصهار ؛ حيث تنشأ الشهرة من خلال التصرف على نحو مختلف ، وبمرور الوقت نضحى بالثقافة الأمريكية عبر تمجيد الاختلاف ، إلا أن الثقافة الأمريكية تمنح الحقوق والامتيازات بناء على مبدأ أن البشر جميعاً متساوون ، وبالطبع سوف يؤثر هذا التناقض على طريقة تفكيرنا وسلوكنا.

نظل دائماً نعود لمناقشة مسألة الحق ؛ فمعظمنا يشعر بأن له الحق فى

الأساسيات التى لا تتمثل فقط فى البقاء فحسب ، بل فى أن يعيش حياة كريمة ، كما أن كل واحد منا له الحق فى التنقل بحرية واختيار محل البقالة الذى يتعامل معه ، كما أنه من حقنا أن نستأنف فى القضايا التى يكون الحكم فيها ضدنا. ويرى كثيرون أن لهم الحق فى أن نصيح بكلمات الغضب والقذف فى وجه أى سياسى أو رجل دين أو ضابط شرطة نكرهه. وحسب ما نكون عليه ، يمكن للإحساس بالحق أن يتضمن قدرا كبيرا من المعانى المختلفة تماماً ، وربما يرى بعض الناس فى العالم هذه الحقوق على أنها شيء غريب ، على الرغم من الأمريكيين ليسوا الوحيدين الذين يشعرون بأن لهم الحق فى أن ينالوا هذه الحقوق (ولنتذكر الاحتجاجات التى قام بها الشباب فى فرنسا عام 2005 احتجاجاً على حرمانهم من حق البقاء فى وظائفهم) ، وإذا ما جمعنا بين مفهومى الاستعباد ونيل كافة الحقوق فستكون النتيجة ضحية لها حقوق فوق العادة.

وإذا انتقلنا إلى خارج أمريكا ، وجدنا الناس ينظرون إلى الأمريكى نظرة ازدراء ؛ لأن الناس فى الخارج يعترفون بما نتمتع به من حقوق ، ويعتقدون اعتقاداً عامًّا فى مدى تأثير هذا القدر من الحقوق على إيماءاتنا ولغتنا. إنهم لا يأخذون فى حسبانهم أن رد فعل المواطن الأمريكى على أى خرق - بناء على هذه القدر الهائل من الحقوق - قد يتراوح بين الوضوح إلى المراوغة ، وما بين التظاهر بقوة العزيمة إلى القيام بحركات نابعة من العقل الباطن.

ومن المحتمل أن الأمريكيين يعانون أكثر من أى مجموعة ثقافية أخرى من الصدام الثقافى عندما يسافرون إلى الخارج وذلك نتيجة للتماثل الواضح فى سلوك قارة أمريكا الشمالية بالكامل ؛ فمعظم الأمريكيين - من "مونتيرى" إلى "مانهاتن" - لديهم على الأقل لغة ولهجة مشتركة للتعبير عما يحتاجون إليه ؛

وعندما لا يحدث هذا ، فستكون التوقعات على خلاف ما هو منتظر.

ويتوقع معظم الأمريكيين أنهم عندما يسيرون فى إحدى الهيئات الحكومية بالولايات المتحدة ويسألون عن شىء فستكون الإجابة باللغة الإنجليزية - فهل هذا توقع منطقى؟ فى وقتنا هذا أعتقد أنه توقع منطقى ، لكن بالنسبة لما سيحدث فى المستقبل - عندما لا يتحدث غالبية الأمريكيين اللغة الإنجليزية كلغة أولى - فأعتقد أن هذا التوقع لن يكون منطقيًّا.

إن هذا التجانس الذى تحقق بصعوبة فى الثقافة الأمريكية سوف يتلاشى بمجرد اندثار الثقافة الجرمانية السائدة: تخيل عندما يصبح الأمريكيون الأسبان هم الغالبية وتجد أن غالبية السكان يتحدثون اللغة الأسبانية! حينها ، ماذا سيحل بالمهاجرين الجدد من المناطق المختلفة من العالم؟ سوف يتغير مصطلح علبة الفول المهروس ليكون بمقابله بالإسبانية ، وسوف تشعر المجموعة العرقية الجديدة بأنها ضحية ، حتى يحدث شىء من اثنين: إما أن يعبروا عن كل شىء فى مجتمعهم بلغتهم الخاصة وإما أن تقول لهم الغالبية الاسبانية الجديدة: "تعلموا لغة الوطن" ؛ ولذا فإن هذا النوع من الحق ليس مجانيًّا. فمن يا ترى سيتكفل بمصاريف المترجمين؟

منذ زمن عرف الأمريكيون نماذج شخصيات الأداء المنفرد مثل "جون واين" ، ولذلك مال الأبطال المحدثون إلى أن تكون لهم أسماء ضخمة فى ثقافتهم المحلية المباشرة (المتزحلق ، نجم الروك ، أو راسم الوشم) ؛ فنحن نشاهد وسائل الإعلام والإعلانات التى تزينهم للتواؤم مع أعرافنا الثقافية ، ومع انتشار وسائل الإعلام أصبح لكل ثقافة محلية المتحدث الرسمى باسمها (يكون من فوق النموذجيين) ، وتشبهنا بهؤلاء الناس يؤيد محاولاتنا للتميز ؛ فنحن لا ننظر إلى هؤلاء الناس على أنهم منبوذون. وبما أن الفرد فوق النموذجى لابد أن يكون

محقًّا، فإننا، والعالم أجمع، ننظر إليه على أنه ما يجب أن يكون عليه الأمريكى. أعرف أن معظم الناس فى مختلف البلاد يشاهدون "برادى بانش" كما أكد لى هذه المعلومة أحد الجنود الذين خدموا خارج أمريكا. تخيل مدى تأثير المشاهدة المتكررة لعائلة "برادى" وهم يقضون الإجازات الأسرية والعائلية المزدحمة فى هاواى، وتخيل مدى تأثير ذلك على نظرة الآخرين للأمريكيين؟ لا، إذن، عجب من دهشتهم عندما يرون شخصاً يشبه "بيتر برادى" يأتى إلى ديارهم حاملاً معه رشاشاً آليا من طراز إم 16 ويوجهه نحوهم.

لكن هيا بنا الآن ننتقل إلى نقطة أخرى: وهى مدى تأثير النمط فوق النموذجى على النموذجى ولكن على نطاق ضيق.

إن العامل المؤثر فى إحداث أشكال مختلفة من الاستجابات هو تأثير المجموعات الفرعية فى إطار الثقافة الواحدة. فلماذا ينظر الأمريكيون مثلاً إلى أهل ولاية تكساس على أنهم مغرورون على الرغم من أنهم جميعًا يعيشون فى ظل ثقافة واحدة؟ إن إرثهم وإنجازهم هو ما شكل أنماط سلوكهم؛ فأهل تكساس صنعوا لأنفسهم فى البرية حياة من العدم، فربوا ماشيتهم، وأقاموا مؤسساتهم - لذا يدَّعون أن لهم الأفضلية من بين كل الولايات فى أن يكوِّنوا دولة مستقلة. لقد اكتسبت النماذج فوق النموذجية من ولاية تكساس - أمثال "ستيفن أوستن" و "سام هوستن" و "دافى كروكتى" و "جيم بواى" - مكانة أعلى من قدرهم، ولذا تجد أن سكان تكساس يفاخرون بصعوبة مراسهم؛ فهم القوة التى ينبغى دائماً أن تؤخذ بالاعتبار، والتى دائماً ما تمتعت بإحساس جارف بضرورة الحصول على ما يستحقونه. أضف إلى ذلك أن الكثير من مهاجريها الأوائل جاءوا من ألمانيا، وكانوا يتحدثون لغة تعتمد فى المقام الأول على إخراج الأصوات من الحلق، لدرجة أنها كانت قاسية على مسامع بعض

السكان فى المناطق التى تتحدث لغة من أصل لاتينى. ما الذى قد يراه إذن أصحاب الخلفيات المناقضة لأهل تكساس، مثل الإنجليز على الساحل الشرقى، فى أهل تكساس؟ سوف يرون أنهم متعجرفون، وأنهم مزعجون، وأن إيماءاتهم فظة. وقد أصبحت هذه النظرة إرثا احتملته الأجيال الجديدة من سكان تكساس، تماما كما أثرت العقلية القديمة لسكان الجنوب على الأجيال الجديدة من أطفال الجنوب، أو كما ستؤثر الهجمات الإرهابية فى الحادى عشر من سبتمبر على مركز التجارة العالمى على الأجيال القادمة من سكان نيويورك، وبنفس الطريقة سوف يؤثر الطموح الكبير لسكان ولاية تكساس على أطفال تلك الولاية الجنوبية؛ فكثير من عادات الثقافة القديمة التى اندثرت لا تزال موجودة فى سلوك من يسمون أنفسهم "مواطنو دولة تكساس".

والغالب أنك ستلاحظ أن لكل جماعة ثقافية - سواء كانت كبيرة مثل ولاية تكساس أو صغيرة مثل رابطة مشجعين فى مدرسة ثانوية - لغة جسد مميزة. وحتى الجماعات المؤقتة - مثل رابطة أخوية فى فصل دراسى، أو مجموعة أطفال يدخنون السجائر معاً بالمدرسة، أو إحدى عصابات الشوارع، أو فريق من مندوبى المبيعات الذين يعملون معاً - ستكون لهم أعراف اجتماعية مميزة خاصة بهم؛ فالمشية المتبخترة ل. "شون هايز" وصورة "جاك ماكفرلاند" وهو يُرخى يده فى فيلم "Will & Grace" جعلت منه عضواً مغروراً فى إحدى الجماعات الاجتماعية المعروف باسم "الرجال الشواذ الذين لم يعودوا يتذكرون مكان المرحاض". وعلى النقيض من ذلك فقد يكون هناك العديد من الإشارات فى ثقافة أجنبية فلا نلقى لها بالاً، أو قد تؤدى إلى رد فعل غير مناسب لأننا لا ندرى معناها الحقيقى: هذه السلوكيات الثقافية هى نتاج مباشر للضغوط الاجتماعية سواء كانت إيجابية أم سلبية. وفى الوقت الذى قد يجد فيه النموذج

فوق النموذجى طريقة للمراوغة من خلال تقديم أفكار جديدة ، ستجد أن الشخص النموذجى يعاقب لمجرد المحاولة. وكما هو الحال فى عالم القادة ، فإن للمجتمعات البشرية طريقتها فى فرض الطاعة.

طقوس الاحتفال بالمراحل المهمة فى حياة الناس والأعراف الاجتماعية

على الرغم من أن هناك بعض العادات مرتبطة بثقافات معينة ، فهناك بعض الأشخاص الذين قد يعترفون أو لا يعترفون بعادات معينة شائعة ومنها طقوس الاحتفال بالمراحل المهمة فى حياة الناس - إلا أن طقوس الاحتفال بالمراحل المهمة ترتبط أيضاً بلغة الجسد ، لأنها تؤثر على تطور الثقافة.

وفى الولايات المتحدة ، يعد نجاح السائق فى اختبار القيادة أحد هذه المراحل المهمة. بعد ذلك ، وسريعاً ، تختفى عادة السير الوئيد للوصول إلى مكان ما ؛ حيث أصبح من النادر أن تجد أحد الأمريكيين يمشى بشكل منتظم إلا إذا كان من سكان المدينة - لكن هل من الممكن أن يتضح ذلك من خلال لغة الجسد؟ بكل تأكيد.

تأمل كيف تؤثر كل الأمثلة التالية على لغة الجسد الخاصة بهؤلاء الأفراد الذين يقومون بهذه الطقوس سواء بشكل دائم أو مؤقت:

- الختان فى المجتمع الشرقى: هو إحدى العادات فى بعض بلاد الشرق الأوسط ، والتى يقطع فيه جزء من البظر ، وتعكس هذه العادة ما يعتقد البعض أنه وثيق الصلة وجزء من بعض الديانات. ولأن هذه العادة فى الغالب ما تجرى للفتاة البالغة ، فمن الممكن أن يكون لها تأثير كبير على نظرة الفتاة لنفسها ، وبالتالى على سلوكها. وبالمناسبة لا أتذكر العدد المفزع من الطلاب - الذين هم فى الأصل من بلدان شرق أوسطية ، والذين يعتقدون أن هذا العادة قد تلاشت

ولم يعد أحد يقوم يفعلها الآن. والآن ، تأمل أثر هذا الطقس المفروض على فتاة شابة إن كانت هى الوحيدة فى القرية لم تتعرض لها.

- الندوب: سواء كانت بالجرح أو بالحرق ، فهى عادة احتفالية يُجرح فيها الشخص بحيث يترك هذا الجرح علامة معينة على الجسم. وبناء على الثقافة التى تحدث فيها هذه العادة فهى تمثل وصول الذكر إلى مرحلة البلوغ ، وبالنسبة للمرأة ، تكون إشارة على أنها أصبحت مستعدة وقادرة على إنجاب طفل ، أو لتمييز مجرم ، أو جزء من القبيلة ، وما شابه ذلك.

- وصول الفتاة إلى مرحلة وضع الماكياج وتهذيب الأظافر بدون مساعدة الأم: وتعتبر هذه العادة - بالنسبة للفتيات الأمريكيات بالتحديد - إشارة على بلوغ الفتاة ، أو على الأقل أنها قد كبرت بما فيه الكفاية ليبدأ الشباب فى مغازلتها. إن قيام الفتيات بوضع الماكياج وتهذيب الأظافر بنفسها يعتبر دليلاً على أنها أصبحت قادرة على اتخاذ القليل من القرارات الأخرى بدون مساعدة الأم - وأعتقد أن هذه الأمور تظهر من خلال لغة الجسد.

انظر حولك ، فسوف تجد أن طقوس الاحتفال بالمراحل المهمة فى حياة الناس تحدث بشكل يومى بما يحولها إلى عرف جتماعى ؛ إن تأثير هذه الطقوس أنه كلما مارستها فى إطار جماعة ، أصبحت أكثراً اتساقا مع هذه الجماعة ، وقد جرت العادة أن تحدث هذه الطقوس فى مراحل معينة من مراحل اندماج الشخص فى الجماعة. ومن الممكن أن يحدث هذا الاحتفال بشكل رسمى أو غير رسمى ، ولكن إذا عجلنا أو ألغينا أو نسينا هذه الطقوس فالعواقب من الممكن أن تكون وخيمة أو لا قيمة لها ؛ فالابن الذى عاش فى كنف والديه حتى وصل إلى سن الخامسة والعشرين وأصبح ، على نحو مفاجئ ، نجماً مشهوراً فقد يؤتى هذا التحول بنتائج طفيفة لكونه صار بالغًا. بينما الطفلة التى وصلت مرحلة

النضوج الجنسى بسرعة - حيث كانت تشترك فى مسابقات الجمال منذ الخامسة من عمرها - قد تمر بمرحلة مراهقة صعبة ؛ فالتوقعات - وهى العواطف التى تغذى الشعور بالحق - تؤثر فى السلوك.

وعندما تتأمل الطقوس الخاصة بالمراحل المهمة فى حياة الناس ، فلا ينبغى أن تغفل أى نوع من أنواع التفاعل البشرى ؛ فهذه الطقوس ما وجدت إلا لتميزك عن مجموعة معينة من الناس ولتربطك إلى الأبد بمجموعة أخرى منهم ، ولتغير طريقة تفكيرك. ومن الممكن أن يتم ضبط وتنظيم هذه الطقوس أو تركها على حالها: فمن الختان إلى أول لحظة ترتدى فيها النظارة كلها مراحل من حياتك ستؤثر للأبد على نظرتك لنفسك ، وهذه الطقوس هى التى تجعل منك فردًا شبه نموذجى يقلد فردًا نموذجيًّا.

فى سن مبكرة ، يبدأ الصبية فى أمريكا بتعلم آداب استخدام المرحاض كما يرون الأب أو الأخ الأكبر سناً أو العم يتصرف "مثل الرجال" (فبالنسبة للعديد من الأطفال الصغار يظهر هذا التحول فى ذهابهم أخيراً للحمام مع الأب بدلاً من الأم). وهذا السلوك يشبه كثيراً طقوس المصافحة السرية عند الماسونيين: ففى كل مرة يشارك فيها شخص بنشاط ما ، فإنه يترك أثراً فى الذاكرة. وفى بعض الأحيان تترسخ هذه الذكرى فى ذهنه إلى أمد بعيد ؛ لأنه إن قام بهذا النشاط عدة مرات سوف يصبح عملاً لاإراديًّا.

تدريب

ضع قائمة صغيرة بالعادات المتعلقة بالعرف الثقافى فى المكان الذى تعيش فيه ، والتى تؤثر على سلوكياتك. وإليك بعض الأمثلة:

- إذا كنت تحضر جلسات عظة فى دار عبادة تقدم خدمات محكومة بالأعراف

الدينية على سبيل المثال ، فما هو السلوك الذى ينبغى أن تتحلى به ؟ وهل ستقوم بنفس هذه السلوكيات مع نفس الجماعة عندما تكونون خارج دار العبادة ؟

- إعادة إحياء حياة العصور الوسطى من جديد (وهو أحد اهتماماتى) يتطلب التزاماً صارماً بممارسات نبل وشهامة معينة. وفى حالة الانحراف عن هذه العادات من المحتمل أن تؤدى إلى انعزالك عن الجماعة أو إلى عقابك علانيةً.

وإليك مثالًا آخر لتبدأ مرحلة التطبيق: إننى أعرف شركة يعمل بها ثلاثون شخصاً ، وقد طبقت سياسة حظر التدخين فى أماكن العمل قبل أن يصبح هذا الأمر ممارسة شائعة. وقد كان من بين العاملين بها ستة مدخنين ، فبدأوا بأخذ استراحة فى وقت واحد ليتجمعوا خارج مبنى الشركة فى مكان واحد ليدخنوا السجائر. ومع استمرار هذا الأمر فى ثقافتهم الفرعية - فى ظل الشركة التى يعملون بها - أدى ذلك إلى ظهور أعراف اجتماعية تتعلق بوقت ومكان قضاء هذه الاستراحة ، وبدأت تظهر حركات جسدية تشير إلى أنه قد "حان وقت الراحة" ، أو "أتمنى أن يكون هذا هو وقت الراحة".

إذا كنت عضواً فى جماعة تتكون من خمسة أفراد ، فلابد أن شبهاً اجتماعيًّا يجمعك بهؤلاء الأفراد الخمسة ، حتى وإن كان هؤلاء الأشخاص على نفس القدر من التحرر مثل مجموعة المدخنين. هل لك أن تتخيل مدى الضغط الاجتماعى الإضافى الذى يتحمله كل واحد منهم ليبقى مدخناً بعد سنوات أو حتى شهور من تطبيق هذا النموذج من الاثنين إلى الجمعة ؟

وكما يوضح المثال ، فإنه من الممكن أن تكون لك أعراف اجتماعية محدودة جدًّا كتلك العادات المرتبطة بفترة الخدمة فى الجيش أو المرتبطة بالموروث الوطنى (كأن تضع يدك عند رأسك عندما تحيى العلم).

لقد أصبحت هذه الأنواع من الأعراف الاجتماعية والطقوس الثقافية صفة أساسية لكل إنسان حى ؛ لذا فعند قراءة لغة الجسد لابد أن تأخذ هذه الأمور فى حسبانك ، كما ينبغى أن تفكر فى الخصال والصفات المميزة التى تستطيع اكتشافها ، بناء على الكيفية التى تتضح بها كل واحدة من هذه الخصال.

ولابد أن تراعى عند تطبيق مهارات التعرف على الهوية ، الاهتمام بما يفعله الناس فى الأحداث المختلفة المتعلقة بالثقافة. وسواء كانت هذه الأحداث متعلقة بطقوس الاحتفال بالمراحل المهمة - كحفلات الزفاف أو الجنازات أو الحفلات الترفيهية - أم لا ، فسوف تلاحظ أن الناس يُظهِرون سلوكًا شعائريًّا متصلاً بثقافتهم: فحفلات الزفاف والجنازة تقدمان أمثلة واضحة للطريقة التى تتصرف بها جماعة ثقافية بعينها ، لتعبر عن الحب أو الحزن كغطاء للطرق اللاواعية التى يستخدمها البشر فى التعبير عن الحب أو الحزن. والأحداث الرياضية مثلاً تُظهِر كيف يتصرف الناس فى ثقافة تشجيع الرياضة: فهل يهتفون ويصفقون لفريقهم أكثر من إصدارهم صيحات استهجان ورمى لزجاجات المشروبات الفارغة على فريق الخصم؟ إن الاختلافات هى الأساس الذى يكوِّن أفكاراً نمطية فرعية عن الثقافة العامة مثلما يفعل "مشجعو الفيليس": وهم الذين يعبرون عن استهجانهم من خلال أجسامهم بالكامل. وكما هو الحال فى ثقافة هوليوود ، فحفلات توزيع جوائز الأوسكار تعتبر مناسبة جيدة لترى كيف أن السلوكيات الشعائرية ليست مرتبطة بالمشاعر الحقيقية للممثل ؛ فمعظم الممثلين الذين يسيرون على السجادة الحمراء يحاولون جاهدين أن يتصرفوا بشكل رسمى ويتسلموا الهدايا بفخر. ومن الممكن أن ترى بعض السلوكيات غير الطبيعية تصدر عن أحد هؤلاء الممثلين لأنهم يحاولون استخدام طقوس الحدث ليخفوا مشاعرهم الحقيقية.

ويعد هذا المعيار النموذجى طريقة جيدة لتحدد من هو ضمن أفراد المجموعة. فمثلاً: إذا وجدت أحد الضيوف فى جنازة يشعر بالملل وقد ظهر هذا الشعور عليه فمن المحتمل أنه ليس من المقربين إلى أسرة المتوفى. ومشجع رابطة "الفيليس" الذى يصفق عندما يحرز "بارى بوند" هدفاً فلابد له من أن يغادر المدينة قبل أن يطرد منها. لذا لابد من سؤال هنا: عندما تتبع نفس النمط فى التقييم هل تقوم بجمع معلومات عن الشخص ؟

لقد اجتزنا الآن المرحلة المثيرة للجدل. ويمكننى أن أخبرك الآن أنك - إذا استوعبت الدروس الواردة فى هذا الكتاب وطبقت نظام R.E.A.D - سوف تتمكن من النظر إلى الناس بشكل مختلف ، وبناء على المستوى الذى حققته من تطبيق هذه التقنيات سوف أغير الأعراف الاجتماعية الخاصة بك.

تدريب

أخبر الناس بأنك تقرأ كتاباً متعلِّقًا بلغة الجسد ، ثم انظر ماذا يفعلون. فعندما تخبر الناس بأنك تقرأ كتاباً عن لغة الجسد ، وتراقب رد فعلهم فسوف يردون ببعض العبارات التى تتضمن الفضول والاهتمام. قل: "لقد توقع الكتاب أن هذا سيكون رد فعلكم" ، واستمر فى مراقبتهم ؛ لأن الرد التالى سيكون متوقعا أيضاً! وبينما تفعل ذلك سوف تبدأ الأعراف الاجتماعية الخاصة بك فى التغير تدريجيًّا.

صدمة الثقافة الجديدة

تعد الثقافة إحدى الطرق التى تصل بيننا وبين المجموعات البشرية الأخرى ، ووسيلة لتحديد الاختلافات بيننا وبينهم ؛ فقد تكيفنا منذ الميلاد على سلوك طرق معينة فى الاستجابة للمثيرات ، والقائد أو الوالدان - أو من على شاكلتهما -

هم من يفرض سيطرته على هذه الثقافة الفرعية.

وفى كل مرة نستجيب للحافز الذى يقدمه لنا الوالدان ونطبق سلوكيات مختلفة فهذا يعنى أننا نطبق ثقافة والدينا ، ويستمر هذا مع تدخل محدود من جماعات مجتمعية أخرى. وفى خلال يوم واحد يحدث ما هو محتوم ونلتقى وجهاً لوجه مع قائد جديد - مثل جليسة الأطفال ، ومعه نتلقى عادات ثقافية جديدة. فى حالة جليسة الأطفال ، يكون القائد الجديد مثل الآسر الذى يفرض سطوته: حيث تعود الأمور لطبيعتها حال رحيلها - ونحن نتعلم هذا بسرعة.

إن أعمق صدمة ثقافية تترك أثرها فى حياة الطفل تكون غالباً فى أول يوم له فى المدرسة أو الحضانة ؛ فمنذ هذا اليوم وصاعداً سيتوجب على الطفل أن يتعامل مع قائد جديد يتصف بالحزم ، ولابد أن يتبع أوامر القائد الجديد فى ظل وجوده ؛ فبعد حياة الطعام ، والضوء والأغطية - فجأة يكتشف الطفل أن فكرته عن وضعه فى التسلسل الهرمى كانت مضللة. وعلى الطفل أن يفهم على الدوام مطالب القائد الجديد فى مقره. فيا لها من صدمة ثقافية مؤثرة! وعلى الرغم من أن الغالبية من الناس لا يستطيعون تذكرها ، فإنهم يتذكرونها بكل تأكيد أثناء مرحلة طفولتهم.

وقد يحدث الشىء ذاته حين تطأ بقدمك مقر عمل أو مدرسة جديدة لأول مرة ، أو حين تكوِّن علاقة جديدة. الفارق ، غالباً ، أنك تتحدث نفس اللغة وتأكل نفس الطعام وتتصرف وتقوم بالحد الأدنى من التصرفات الموحية والمقبولة بين الناس ، ثم ترى وتحدد - بل وقد تصبح القائد الجديد ، وتتكيف ثقافتك مع حدوث ذلك.

وفى بعض الأحيان قد تصبح عالقاً بين الثقافات حتى تتأكد وتعرف السلوكيات الحقيقية لهذه الثقافة الجديدة. وأفضل مكان لمراقبة تطور الثقافة هو المدرسة -

سواء كنت فى المرحلة الابتدائية أو الجامعة ؛ حيث تصدر أصواتاً وترتدى ملابس وتقوم بحركات جسدية وإيماءات لجذب أنظار هؤلاء الأشخاص الذين تريد جذب انتباههم. بعض من هذه الحركات سيكون صادراً من العقل الواعى ، والبعض الآخر قد يكون صادراً عن العقل اللاواعى. وحتى تحدد تماماً الشخص الذى تريد أن تجذب انتباهه أو تكتسب صحبة ليست ذات طبيعة جنسية ، فسوف تكون رسائلك مختلطة ، وربما تحتم عليك أن ترتدى ملابس من نفس نوع ملابس الشخص الذى تريد أن تقضى وقتك معه - لكن قد لا تتمكن على سبيل المثال من استخدام بعض المفردات الخاصة به أو أن تقلد نبرته فى الكلام.

ومن خلال عملية التكيف هذه سوف تتعلم أن تكون عضواً ناجحاً فى تلك الثقافة - سواء كانت ثقافة فرعية أو عامة ؛ فالانفتاح على الثقافة هو طريق التكيف معها. ونحن نتبنى المهارات الناجحة فى التكيف بمرور الوقت ، وحين ننتقل إلى مكان جديد ولا تحقق مهاراتنا النتيجة المرغوبة ، ولا يبقى لها محل ، فإننا نلجأ إلى استخدام ما سيكون ناجعاً. وهنا يصحو القائد بداخلنا ؛ فنحن نعرف من منطلق الفطرة أن تقليد سلوك القائد أفضل من عدم القيام بأى شىء.

فى كتابه "Rangers Lead The Way" (دار نشر أدامز ميديا ، 2003) يتحدث قائد الجوالة السابق بالجيش الأمريكى "دين هول" عن الاختلافات الثقافية بين المتقدمين الجدد الذين شاركوه التدريبات ، ويوضح أيضاً كيف ولماذا تختفى ثقافة الجوال حين يكون تحت الواجب:

فى أول يوم لى فى وحدة الجوالة ، التقيت بمجموعة من الأشخاص الذين قضوا مدة كبيرة فى الوحدة وأصبحت الوحدة بمثابة منزل بالنسبة لهم. كنت حتى هذه اللحظة لا أزال فى فترة التدريب ؛ لذا كنت دائماً أحمل حقائبى معى.

لم يكن معى الكثير من ملابسى الخاصة - فلا أكثر من بنطال جينز وتى شيرت - لكن الوضع كان مختلفاً بالنسبة لهؤلاء الأشخاص الذين قضوا فترة كبيرة فى الوحدة وأصبحت كالمنزل بالنسبة لهم: حيث كان كل واحد منهم له ملابسه ومتعلقاته الخاصة ، وكان منهم من يرتدى قبعة مثل قبعة راعى البقر ، وهناك من كان يرتدى سترات جلدية كالتى يرتديها الدراجون ، وهناك من كان يرتدى ملابس كتلك التى يرتديها التلاميذ فى المرحلة الابتدائية فى الشرق ، وهناك أيضاً من كان يرتدى تى شيرت عليه صورة إحدى فرق الروك ، وهناك فتى كان يبدو مثل سكان الصحراء ، وقد كانوا جميعاً يقضون أوقات راحتهم فى عمل العديد من الأشياء المختلفة تماماً - أما من الناحية الاجتماعية فكنت مذهولاً لما وجدته من اختلاف بينهم .

وعلى الرغم من أن هذه الاختلافات كانت حادة ، فإنها كانت تتلاشى عندما يتم إرسالنا فى مهمة واحدة: فعندما نرتدى الزى الموحد الخاص بوحدة الجوالة ويرتدى كل واحد منا قبعته ، ونسمع النقيب "توماس" يقول: "تلك هى مهمتكم" ، نصبح فريقاً واحداً.

فتدريبات وثقافة وحدة الجوالة اتخذت عدة أشكال ، وركزت بشكل أكثر على النتائج العملية والقابلة للقياس...

وحيث إن الثقافة تمنحك حرية الاختيار ، فكل شخص من الممكن أن يغير لغة جسده كرد فعل للاصطدام بثقافة جديدة. وقد يكون جزء من هذا التغيير تقليداً لبعض الإيماءات التى تبدو مقبولة بين الناس ، وقد يكون جزء آخر نتيجة طبيعية للانتقال إلى مكان جديد ، ومنها على سبيل المثال ، عادة وضع الرجلين معقودتين لإظهار الشعور بالارتياح ؛ ففى أمريكا يجلس الرجال عاقدى الأرجل على شكل رقم أربعة اللاتينى ؛ حيث يعقد الشخص أحد ساقيه عند

الرسغ ، بساقه الأخرى عند الركبة - لكن معظم الرجال فى الشرق الأوسط لا يتخذون هذا الوضع لسببين: الأول ، يعود إلى أساليب الجلوس المعتادة هناك. والثانى ، أن ظهور باطن القدم يعتبر إهانة عندهم. ولذا قد يقع بعض الضغط على الرجل الأمريكى عندما يفاوض أشخاصاً من الشرق الأوسط حين يتحتم عليه عدم الجلوس فى هذا الوضع ، وعليه أن يجلس فى وضع يتناسب بشكل أكبر مع المقام.

الصدمة الثقافية تحدث ببساطة عند الانتقال من ثقافة إلى أخرى. وقد جرت العادة أن يتضمن الصدام الثقافى أربع مراحل:

1. الشعور بالنشاط لأنك فى بيئة جديدة.
2. الغضب نتيجة الاختلاف فى بعض الأمور.
3. التكيف مع الثقافة الجديدة واعتبار هذه المرحلة أشبه بالعملية ، وليست بالتحول السريع.
4. التعافى الكامل / التكيف التام.

تتمثل بعض التعديلات - التى من المحتمل أن يقوم بها المسافر الذى سيتعرض لصدام ثقافى - فى حجم المسافة بينك وبين الشخص الذى تتحدث إليه ومقدار الوقت الذى تأخذه وأنت تنظر فى أعين الغرباء ، وجلوسك فى وضع عقد الساقين من عدمه.

وحيث إن الثقافة تؤثر على كافة النواحى - بدءاً من نبرة الصوت إلى حجم المسافة بينك وبين الشخص الذى تتحدث إليه ، لذا - فإننا وسعنا من إدراكنا للثقافات الأخرى ، قل احتمال التعرض لصدام ثقافى ، وتعلمنا أشياء جديدة وأصبح لدينا مخزون كامل من العادات والسلوكيات المقبولة ، بل والطبيعية.

وكلما تقدم بنا العمر ، قمنا بتصنيف وخلق استراتيجيات محددة للتكيف.

الجزء 2

مراحل تعلم آلية قراءة لغة الجسد (الفحص ، والتقييم ، والتحليل ، واتخاذ القرار)



الفصل 3

المرحلة الأولى: الفحص من قمة الرأس إلى أخمص القدم



لكى تتعلم قراءة لغة الجسد ستستخدم فى البداية منهجاً متدرجًا ، ثم ننتقل إلى مرحلة التقييم الشامل. وهناك بعض من تعبيرات الجسد تكوِّن توليفة من الإشارات الصغيرة والحركات التى تحدث طواعيةً أو بشكل عفوى ؛ ولذا ينبغى فى تعلم لغة الجسد أن تهتم بالحركات الصغيرة حتى تستطيع فهم الصورة بكاملها ، كما أنه لابد من أن تعرف أن حركات حاجب العين والعين نفسها والفم ولون البشرة وحركات الشفاه والأصابع وأطراف الأصابع - سواء وقعت حركات هذه الأعضاء معاً أو على انفراد - من الممكن أن تعبر عن مشاعر معينة. لذا فكر فى هذه الحركات الصغيرة من لغة الجسد على أنها كلمات تكون جملة: فيكون الفهم كبيراً إن كنت تعلم كل الكلمات ، لكنك ستخمن المعنى فقط إن كنت تعرف كلمة دون أخرى.

ولكى تتمكن من قراءة لغة الجسد بشكل جيد ، انطلق نحو مرحلة الفحص مراراً وتكراراً. كن يقظاً واحذر الانحياز والمبالغة فى التحليل ، وكن مثل الأطفال فى طريقة ملاحظتك ؛ فالطفل يرى الأشياء والأحداث من منظور مستقل أكثر من قدرة الكبار على ذلك ، لأن الكبار يستخدمون وسائل مبالغة فى الربط بين الأمور ، أما الطفل فليس لديه إطار مسبق ليقيس ملاحظاته بناءً عليه ، لذا فهو أكثر قدرةً على قراءة لغة الجسد بشكل أكثر نقاءً من الكبار - بل وأفضل من أخصائيى علم الاجتماع المؤهلين جيداً. فإذا وضعت صندوقاً مغلقا على منضدة

أمام طفل قادر على الكلام ، فسوف تجد الطفل يطرح قدرًا هائلاً من الأسئلة ، وكلما تقدم بك العمر ستجيب عن هذه الأسئلة بنفسك ، على فرض أنك تعرف معنى كل شيء.

ولذا ، فإنه عندما تبدأ بالتفكير في قوائم الحركات التالية ، لابد وأن تنحى عقلك الناضج جانباً ، وتركز انتباهك على الأوضاع التي سوف أصفها لك في هذا الكتاب. ولتراقب ذراعيك ورجليك في المرآة عندما تقلد هذه الحركات ، ولتراقب أيضاً ما يقوم به الآخرون من حركات بأجسامهم ووجوههم لتجمع المعلومات ، ولتمتنع عن إصدار أحكام في المرحلة الحالية - وبعد ذلك ، ابحث عن أوجه الشبه والاختلاف بين الناس ، وهذا هو كل شيء في هذه المرحلة.

وسوف يكون الأمر أكثر سهولة لو تخلصت من المرشحات - غمامة عينيك - فيما يتعلق بالمراحل الثلاث التالية من القراءة بعد أن تتقن المرحلة الأولى: وهي مرحلة الفحص ، وهذا يشبه على نحو ما ممارسة الحركات الأساسية لرياضة ما قبل الشروع في ممارستها ؛ لأنك تكون بحاجة لخلق ذاكرة لدى العضلات لإخراج أداء متسق.

وتنقسم هذه النظرة الفاحصة للغة الجسد إلى قسمين:

النظر إلى الحركات والاستجابات المنفصلة للجسد.

التناقش حول دور الملابس والزينة والرسومات على الجسد وغيرها من الأشياء الدقيقة في عملية النظرة الفاحصة ؛ فهذه النظرة الفاحصة تعد مسحاً يعرفك بالأجزاء الغامضة التي سوف تجدها مجتمعة في الصورة.

ولا تعد هذه العملية أكثر من كونها وضعاً لقائمة غسيل تجعلك واعياً ويقظاً لبعض المفاهيم الرئيسة. وبعد الانتهاء من هذه العملية لن تنظر إلى نفسك أو

إلى أى شخص آخر بنفس الطريقة. وسوف نتناول فى الأجزاء التالية من هذا الكتاب النظرة الشاملة ، وسنقدم بعض الوسائل التى تمكنك من ربط كل هذه الأمور مع بعضها لتتمكن من قراءة لغة الجسد.

التواصل الفوق فيزيائى

يشترك البشر جميعاً فى بعض الصفات الخاصة بالتواصل ، بغض النظر عن الثقافة والجنس واللغة. وسوف نتناول هذه الصفات بالتفصيل لاحقاً ، أما الآن ، فإننى أريد أن أعرض للمفاهيم الأساسية ؛ حيث ستدفعك القائمة التفصيلية لحركات الجسم الموجودة فى هذا الفصل للتفكير فى مدى ما يمكن للإيماءات الفردية أن تنقله من صورة كاملة وذات معنى.

- الحركات التوضيحية: وهى إيماءات تستخدم لتوضيح المعنى المقصود من الكلام. وهناك عدة أمثلة على ذلك: إشارات الأصابع ، وهز الرأس ، والضرب باليد والذراع أو الرأس ، ومد الذراع مع رفع كف اليد إلى الأعلى - وكل هذه الحركات تشير كما لو أنك تريد أن تنقل رسالة معينة.

- الحركات المنظمة: وهى إيماءات تستخدم للتحكم فى كلام الآخرين. وهناك عدة أمثلة على ذلك: رفع اليدين إلى أعلى كإشارة للتوقف ، ووضع أحد الأصابع على الشفاه لتطلب من الجميع السكوت ، وتحريك اليدين بسرعة على نحو دائرى كطريقة لتطلب من شخص "أن ينجز العمل بسرعة". وفى فيلم "أوستين باورز" ، نجد الدكتور "إيفل" يقبض بأصابع يده بقوة على إصبع الإبهام ليشير إلى العمال التابعين له بأن يتوقفوا عن الكلام.

- الحركات المهيئة: وهى إيماءات تستخدم لتخفيف التوتر وتهيئة الجسم كوسيلة لزيادة مستوى الأريحية. وهناك عدة أمثلة على ذلك: الكتابة باليد

وتدليك الرقبة وثنى أطراف الأصابع وقد تختلف هذه الحركات من الرجل إلى المرأة. (وسوف نتناول هذه الحقائق فى الأجزاء التالية من الكتاب).

الحركات الحاجزة: وهى إيماءات نستخدمها عند عدم الشعور بالراحة. وإليك بعض الأمثلة: الوقوف خلف منضدة، والالتفات جانباً، وفى بعض الأحيان عقد الذراعين أثناء الحديث. وكثيراً ما نشاهد شخصاً يقف خلف منضدة، مبدياً شعور الثقة والأمان. وقد أدرك أجدادنا الأوائل قيمة هذه الحركات الحاجزة منذ زمن طويل قبل أن تكون هناك منضدة، وتركوا لنا تراثاً مليئا بالتقنيات الطبيعية التى تعتمد على استخدام الجسد فقط.

سوف تساعدنا هذه المفاهيم على أن نتحدث لغة مشتركة بينما نفحص حركات وردود فعل الجسم - من قمة الرأس إلى أخمص القدم.

الجبهة

نحن نستخدم الوجه، وهو عضو التعبير - كما ذكر "ديسموند موريس" - بطرق متعددة، لكننا نادراً ما ندرك معناها. وعلى الرغم من أن هناك بعض التغيرات، فإن هناك تعبيرات ثابتة، وخاصة بالوجه - وهى بلا شك تتبع قائمة شاملة. وعلى الرغم من ذلك، فهذه الحركات تشتمل على تعبيرات الوجه الأساسية الخاصة بلغة الجسد.

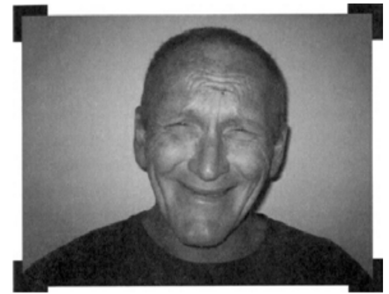
الجبهة تعد لوحة إعلانات تسمح بإظهار ما يحدث داخل ذهنك، ونتيجة لذلك تُظهِر الجبهة المشاعر الراسخة فى الذهن، وأقصد بذلك أنها توضح ما كنت تشعر به فى وقت سابق، ولعلك سمعت من قبل التعبير القائل: "تعبيرات وجهك تدل كما لو كنت فى الأربعين من العمر"، وأقصد بذلك الخطوط التى تكون حول الفم والعين - وبالأخص تلك الخطوط التى توضح

مدى ما يعبر به وجهك عن الحزن أو الغضب أو بعض المشاعر الأساسية الأخرى فى السنوات الأولى من عمرك.

حين أجعد جبهتى ، يتكون بها عدد مدهش من الخطوط ، ولعل السنوات التى قضيتها فى مهنة الاستجواب متبعا حركات غريبة باستخدام الجبهة جعلتنى أستطيع استخدام عضلات الجبهة بطريقة يصعب على معظم الناس القيام بها - ولكن بالطبع هناك بعض التعبيرات التى يتقنها بعض الأشخاص ولا أستطيع أنا القيام بها - فمن الممكن أن يكون لكل شخص تعبير مميز خاص به ، كما أن سقوط شعرى ساعد على أن تكون لدىَّ جبهة ذات مساحة أكبر ، بل وأن تكون لدىّ جبهة بديلة - وكما تقول النكتة: "لدىّ خمسة رؤوس".

فكر فى الحركات التى تقوم بها بجبهتك وكوِّن قدرًا من الخطوط بها. ابدأ بهذه الحركات الأساسية:

- ارفع حاجبك بشكل مستقيم إلى الأعلى.
- أنزل حاجبك إلى الأسفل بشدة.
- اجعل أحد حاجبيك مرفوعاً على شكل قوس.
- اجعل حاجبيك متشابكين من الوسط.



ثم انظر إلى نفسك فى المرآة: كم عدد التغيرات الأخرى التى يمكن أن تقوم بها من خلال هذه العضلات؟ هناك حركة غريبة أستطيع القيام بها: وهى جعل الحاجبين متصلين معاً بينما يكونان مرفوعين ومتصلين بالتجاعيد التى تكونت على جبهتى. وبناء على الحركات التى أقوم بها بفمى قد أبدو مثل القاتل المختل

أو مثل المهرج المختل.

لذا تعد الجبهة أحد أكثر الأعضاء المعبرة فى عملية التواصل غير اللفظى.

تدريب

الآن، أغلق الكتاب وشاهد التليفزيون مع حجب صوته لبضع دقائق، واستخدم طريقة طفولية فى مراقبة ما يحدث على شاشة التليفزيون كما لو أنك لا تعرف الأحداث التالية. هل تسرب إليك إحساس بأن هؤلاء الأشخاص يتواصلون بما يجول فى عقولهم من خلال تلك اللوحة الواضحة على الوجه - وهى الجبهة ؟

إن إحدى الحركات التى من المحتمل أن تلاحظها بشكل بارز - أكثر من أى حركة أخرى - هى الطريقة التى يستخدم بها الناس الحاجب والجبهة ليؤكدوا أمراً ما أو ليوضحوا ما يجول فى خاطرهم. ومن بين تلك الحركات التوضيحية حركة العصا، وهى استخدام جزء من جسدك كما يستخدم المعلم عصاه؛ حيث يمكنك أن تهز يدك أو إصبعك أو حاجبك أو حتى الرأس كله لتوصل المغزى من رسالتك. وغالبًا ما كان "بيل أوريلى" يعتمد على حاجبيه كوسيلة توضيحية؛ لذا فهو فى كل يوم يبث الحياة من جديد فى فكرة "الضرب بالجبين".

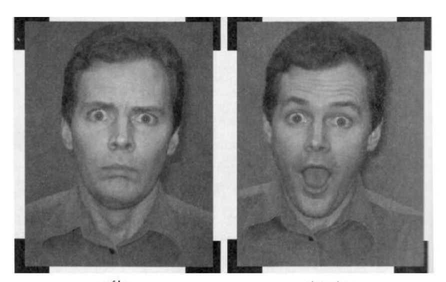
الجبهة المنكمشة

هناك عدة تفسيرات للجبهة المنكمشة: منها الدهشة أو الخوف أو شكلا من الاهتمام بالآخرين، كالتعاطف مثلاً. وإليك الطرق القياسية للتعبير عن هذه المشاعر:

يتم التعبير عن الدهشة برفع الجبهة لأعلى بشكل مستقيم.

يتم التعبير عن الخوف برفع الحاجبين بطريقة تجعل العضلات التى بين

الحاجبين مرفوعة أيضاً. وهذه المنطقة هى ما يطلق الفرنسيون عليها اسم "عضلة الحزن"، ولكنى أفضل أن أسميها "عضلة الألم"؛ لأنك تستخدمها أيضاً لتعبر عن الإحساس بالألم، وعندما تود أن تظهر شعورك بالألم.



خائف مندهش

وفى أغلب الأحيان يحك الشخص الذى يعانى من ضغط شديد، المنطقة التى تقع بين العينين، وفى الغالب تكون هذه الحركة لاإرادية ولتهيئة الجسم للضغط الزائد. وقد شاهدت فيديو كليب للمغنية "ليندسى لوهان" بعد القبض على والدها. فى ذلك الوقت كانت نجمة مراهقة، ولذا كانت محط أنظار ملايين الناس" بسبب أنثوتها الطاغية"، وكانت وسائل الإعلام آنذاك تحيط بها حتى إنهم كانوا يفضلونها على كبار المشاهير. وفى إحدى المرات التقطت الكاميرا صورة لها وهى تحك المنطقة التى تقع بين العينين، ولم يكن من العجيب بعد ذلك أن يظهر عليها العديد من الإشارات الواضحة الدالة على التوتر مثل النحافة والغياب عن الغناء فى الحفلات.

وهذه هى ذات الإشارة التى يستخدمها من يعانون صداعًا شديداً؛ فهى استجابة لاإرادية لشد العضلات فى هذه المنطقة، ومحاولة من العقل اللاواعى لزيادة تدفق الدم إليها.

والقلق هو الآخر يستوجب رفع الحاجبين بشكل مستقيم إلى أعلى واستخدام عضلة الألم، لكن العين تتخذ وضعاً مختلفًا تماماً؛ حيث تُظهِر العين التعاطف. وسوف نخوض بالتفصيل فى هذا عند مناقشة مسألة انكماش واتساع بؤبؤ العين.

وفى حالة عدم انكماش الجبهة فهذا يحمل معانى معينة ، وأهم معنيين من بين هذه المعانى هو الخداع المتعمد والمداهنة.

الحاجبان

تمثل حركة الحاجبين جزءاً أساسيًّا من عملية التواصل بين البشر ؛ لذا يهتم الممثلون بهذا الجزء من لغة الجسد أكثر من أى جزء آخر - ولكن هل يعنى هذا أن لديهم موهبة خاصة ؟ إنها ليست موهبة بقدر ما هى طبيعة بشرية. وأنا أعتقد أن حركة الحاجب أكثر الصفات طبيعية فى التواصل البشرى. وفى الصفحات التالية من هذا الفصل سوف نلقى نظرة عن كثب على أحد الممثلين الذين يتحكمون بشكل مذهل فى حركة الحاجب.

الرفع الخاطف للحاجب فجأة

الحركة الخاطفة للحاجب هى تعبير يعتمد فى المقام الأول على رفع الحاجب ، كما أن هذه الحركة تكون لحظية وتختفى بسرعة.

حين يرتفع حاجباك على نحو خاطف حين تميز شخصاً ما ؛ فتلك استجابة عفوية وعامة بين كل الناس ، وقد وقد رأيتها بين سجينين أكدا أنهما لا يعرفان بعضهما ، إلا أنه حين رأى كل منهما الآخر ارتفع حاجبا كل منهما قليلاً ، فعرفت أنهما كانا يكذبان.

لكن عندما لا يرتفع حاجباك بشكل خاطف عندما تقابل شخصًا من المفترض أنه يعرفك فهذا يعنى أنه لم يعرفك. وفى أول مرة تقابل شخصاً تعرفه ركز انتباهك على حاجبك وحاجبه ؛ فالمتوقع أن يقوم هذا الشخص بانعكاس لذات حركتك ومن ثم يميزك ، حتى لو لم تكن مدركاً لتوقعك هذا - وعندما لا يحدث ذلك ، تكون اللحظة التالية محرجة. ومن الأمثلة النموذجية للتعرف على تلك

الحركة ، عودة التئام صفك الدراسى فى الجامعة حين ترى إحدى الطالبات التى اعتدت أن تراها قائدة لفريق التشجيع بالمدرسة الثانوية ، والتى لا تزال تبدو كما لو كانت فى المدرسة الثانوية ، وعلى الجانب الآخر ، أصبحت أنت عداءً وتشارك فى سباق المسافات الطويلة ، وفجأة أطلق طالب بدين وممل - تم استبعاده من حضور فصل الكيمياء - صرخة من بعيد ، ولكن عندما وقعت عيناك على تلك الطالبة وهى تقترب نحوك ارتفع حاجبك بشكل خاطف ، ولكنها كانت تبدو متجهة مباشرة إليك بدون أن تبدى أى إشارة إلى أنها رأتك سابقاً ، ولا يبدو حتى أنها تفهم لغة الجسد جيداً لتصطنع هذه الحركة.

فإذا جمعنا بين رفع الحاجب بشكل خاطف - وهى حركة التعارف مع الجبهة المنكمشة - فسوف تكون النتيجة كالتالى: أعرفك ، ولكنى لست متأكداً من المكان والسبب والكيفية التى عرفتك بها. وقد أخبرتنى إحدى طالباتى اللاتى يدرسن لغة الجسد عن الوضع الذى قد يحدث عندما تكون مع زوجها فى حفلة ، ويقول كلاهما "مرحبا" لرجل يعرفه الزوج جيداً من خلال العمل ، لكنه لا يعرف أن الزوجة تعرفه ، لكنها كانت تعرفه ؛ فربما قابلته خلال لقاءات فى حفلات مختلفة قبل أن تلتقى بزوجها. لقد قالت لقد قالت طالبتى إن الرجل قد رفع حاجبيه بشكل خاطف ثم عقد أحد حاجبيه ؛ حيث بدا من الواضح أنه ميز كليهما ، لكنه كان يشكك فيما إذا كان قد رآهما معاً من قبل. وقد أخبرت الزوجة زوجها فى وقت لاحق أن الرجل ربما شك فى ارتباطه معها بعلاقة عاطفية سابقة.

دور الحاجب فى "طلب الموافقة "

إذا كان رفع حاجب العين بشكل خاطف أحد الحركات البسيطة فى لغة

الجسد ، فاستخدام الحاجب لطلب الموافقة حركة حافلة بالمعانى ؛ ففى ذات الحركة التى يطلب منك شخص ما تقبل ما قال ، فإنه يسألك إن كنت قد فهمت ما قال - والأهم من ذلك أنه فى حين يطلب تأييد قوله ، يطلب منك معرفة كيفية تلقيك لما قال. وحين يكون الشخص غير واثق من موقفه ، أو حين لا يكون متأكداً من أنه موضع ثقة ، أو غير واثق من طريقة تلقى سلوك ما ، فستلاحظ أنه يرفع حاجبيه ويتركهما مرفوعين ولو للحظة. والمدى الزمنى لهذه الحركة غير محدود بلغة تعبيرات الوجه ، وسوف تلاحظها بشكل منتظم على الناس ، حتى إنك تقوم بها عندما تريد الحصول على الموافقة بشدة - وحتى تتمكن من تمييز هذه الحركة بشكل منفصل عن غيرها من الحركات ، يمكنك أن تقوم بممارستها وتستجيب إليها بالفطرة وليس بالعقل. وتعد حركة رفع الحاجب نسخة من حركة رفع الكتفين التى تستخدم كإشارة على العجز وقلة الحيلة .

راقب السياسيين عندما يتحدثون ، مع مراسلين ، فى بعض المسائل شديدة الحساسية ، أو راقب نجوم السينما عندما يواجهون أسئلة عن أحدث الأفلام التى قاموا بها: سوف تلاحظ أنهم يصدرون حركات تطلب الموافقة ، كذلك يقوم الأطفال بنفس الحركة عندما يحاولون القيام بشىء ليسوا متأكدين من صحته ، مثل رمى كرة البيسبول أو ربط أحذيتهم ، وربما تقوم زوجتك بنفس الحركة عندما تخرج عليك من غرفة النوم مرتديةً فستاناً جديدا ، ويقوم زوجك بهذه الحركة عندما يقدم لك علبة شوكولاتة بعد مرور يوم على عيد الحب ، كما أن موظفك الجديد سوف يقوم بهذه الحركة عندما يقدم لك أول تقرير عن مبيعاته.

وعندما سجلت برنامج "Torture: The Guantanamo Guidebook" على القناة الرابعة بتليفزيون المملكة المتحدة ، كان أحد المشاركين فى هذا البرنامج

شابًّا بريطانيا من أصل باكستانى. ويحكى البرنامج عن أنواع الإجراءات المتبعة فى الاستجواب ، والتى يعتقد منتجو البرنامج أن هذه الإجراءات هى المتبعة فى مراكز الاعتقال الأمريكية. وقد ألف المنتجون سيناريو يُظهر ذلك الشاب البريطانى ذا الأصل الباكستانى على أنه عضو فى إحدى الخلايا الإرهابية الصغيرة التى تتخذ من بريطانيا مقرًّا لها. وعندما سألت ذلك الشاب عن سبب تواجده فى هذه المنطقة أجاب قائلاً: "كنت أقوم ببعض الأعمال فقط ، ولم أقم بأى عمل خاطئ" ، وبغض النظر عن الوضوح الذى تحدث به عندما قال" لم أقم بأى عمل خاطئ" فإن أفضل مؤشر ساعدنى هو أنه رفع حاجبيه إلى مستوى مبالغ فيه حين كان يتحدث ؛ كإشارة لطلب الموافقة. فلو أنى تغاضيت عن هذه الحركة لأجابنى على السؤال التالى كما لو أننى وافقته ؛ وبالطبع لم أفعل ذلك. (وسوف نتناول موضوع طلب الموافقة فى أجزاء أخرى من هذا الكتاب). وببساطة ، فإن حاجبى العين هما أول مكان نجد فيه هذه الطلبات.

تقوس الحاجب

هناك بعض الحركات للحاجب مرتبطة بأعراف ثقافية ، فمثلاً ، فى فيلم "Star Trek" تجد السيد "سبوك" يرفع حاجبه بحدة وكأنه يقول: " هذا شىء شيق يا سيادة النقيب". فإذا رفعت أمك حاجبها بشكل مماثل ونظرت بازدراء فى نفس الوقت لتعبر عن عدم سعادتها ، فهذه الحركة هى عرف خاص بها ، ولكن ليس بالضرورة أن تكون عرفًا ثقافيًّا عامًّا ، وربما ورثت هذه العادة عن أمها ، لكن بين الأم وطفلها تكتسب هذه الحركة معنى معيناً - أما عندما رفع "سبوك حاجبه فإنه كان يقصد توصيل رسالة عامة وهى: " هذا شيق ".

وبغض النظر عن المعنى الذى تقصده أمك من وراء هذه الحركة ، فإنه إذا

جمعت امرأة بين هذه الحركة وبين نظرة اشمئزاز وابتسامة متكلفة خفيفة ، فمن المؤكد أن هذه المرأة لديها مشكلة معك بشأن المصداقية.

وهناك العديد من الناس الذين لم يطوروا عضلة التحكم فى تقويس حاجب واحد ، كما أن خبرتى تؤكد لى أن قليلاً من الناس هم من يستطيعون تقويس أيٍّ من الحاجبين بشكل منفرد. ويعد " كورتيس كيلى" (وهو الشخص الذى فى الصورة) واحدًا من هذه الاستثناءات القليلة ، وأعتقد أن القدرة على هذه الحركة منوط بتكرار ممارستها. كما لاحظت أن هناك ترابطاً بين اليد التى يستخدمها الإنسان بشكل أكثر وبين الحاجب الذى يرفعه بشكل متكرر. وبالمصادفة ظهر أن "كورتيس" قادر على استخدام كلتا يديه بسهولة فى الكثير من الأمور.

عندما تكون العين والحاجب فى وضع متناسق

يمكنك أن ترسل عدة رسائل واضحة من خلال النظارة. فمثلاً ، ارفع حاجبيك وانظر من أعلى النظارة: فإذا كنت فى السادسة عشرة من عمرك فتلك النظرة ستكون مضحكة ، أما إذا كنت فى السادسة والأربعين من عمرك فتلك النظرة ستعبر عن الغطرسة والتكبر ؛ حيث إنها نظرة تسلط. كما أن النظر من أعلى الأنف - إذا كنت لا ترتدى نظارة - ينقل نفس الرسالة ، فإذا كان وجهك يتخذ الوضع الصحيح فقد تكون نظرة جشع - وعلى أى حال فهذه النظرة إحدى نظرات الاستهجان.

ولتعكس الأمر: ارجع برقبتك قليلاً إلى الوراء وانظر من أعلى عظام الوجنة دون أن ترسم تعبير وجه معيناً موجهاً إلى أحد. ما الذى تعنيه هذه النظرة ؟ لغة الجسد لغة عالمية ، لكن فى اللغة الإنجليزية ، أصبح وصف هذه النظرة مقروناً دائماً بمعنى التكبر. إن معنى الرسالة من تلك الإيماءة يكون واضحًا

جدًّا، حتى إنه قد يُستخدَم بفاعلية كمنظم يتحكم بالمحادثة.

التحكم التام فى الحاجب

توضح حركات الحواجب المعنى المقصود من كلامنا. ولذا فإن تمكنا من فرض سيطرتنا بشكل كامل على حركة الحاجب، فسوف يكون تواصلنا فعالاً بدرجة تفوق الخيال. ولذا فأنا أفخر بكونى أستطيع جعل وجهى خاليا من أى تعبير أثناء عملية الاستجواب، لكن نفس هذا الوجه الخالى من التعبيرات لن يكون مفيداً أثناء إجراء مقابلة صحفية أو أثناء إقامة علاقات شخصية أو علاقات عمل. وعلى الرغم من اعتقادى بأننى أستطيع جعل وجهى خاليا من أى تعبيرات، فإن هذه القدرة تتضاءل أمام الممثل "كيفين سباسى" عندما نتحدث عن مسألة التحكم فى الحاجب.

فى دور "روجر كينت" بفيلم الإثارة الرائع "The Usual Suspects " إنتاج (1995) شارك "كيفين سباسى" بهدوء فى أحد الاستجوابات دون أية لغة جسد من حاجبه. وقد أشار "كينت" بأنه مصاب بشلل دماغى وأظهر إشارات تدل على أنه يعانى من ضعف وتخلف عقلى، لذا أظهر وجهه الهادئ بشكل غريب صفة دون صفات البشر (لاحظ: هذا الكلام يبدو مشوشاً، فإن لم تكن قد شاهدت الفيلم فبادر بمشاهدته ثم ارجع إلى قراءة باقى هذه الفقرة)، ولكن حين كشف "ديف كوجين" (تشاز بلمينتيرى) ضابط الجمارك الأمريكى، عن قنبلة، استخدم "كينت" عضلة الألم، والتى أشارت لدهشة حقيقية لظهور القنبلة. ولكن (هل المدهش هو المعلومة ذاتها أم حقيقة وجودها لدى كوجان؟).

ولاحقاً فى هذا الفيلم عندما يذكر "كوجان" اسم المجرم سيئ السمعة "كيسر سوتزى" ينفجر "كينت"؛ حيث يعد "كيسير سوتزى" - الذى يقال عنه إنه

شيطان على هيئة إنسان - أحد القوى الكبرى فى عالم الإجرام ؛ حيث إن اسمه فقط يثير غضب كل من يعرفه. والاستنتاج المنطقى الوحيد الذى يمكن أن يأخذه رجال الشرطة وأعضاء لجنة الاستماع ، هو أن الصدمة أدت إلى رد فعل عفوى مطلق - وهو الرد الصادق. وعندما حدث هذا ، أظهرت عدة أجزاء من الوجه ، وعلى الأخص الحاجب ، شعور الدهشة. ونتيجة طبيعية لذلك ، استنتج أن "كينت" شخص أبله لا يستطيع أن يعبر عن مشاعره بشكل طبيعى (وهذا هو السبب فى عدم قيامه بتحريك الحاجب) ، أو أنه فقط يقلد زملاءه فى السجن الذين يظلون هادئين تحت الضغط. وبغض النظر الحقيقة ، فيبدو أن "كينت" الغاضب كان يُظهِر الشعور الأقرب إلى الحقيقة.

وفور بدء عملية الاستجواب بدا على "كينت" الشعور بالراحة أو على الأقل بالألفة مع "كوجان" ، ثم بدأ بعد ذلك يحكى قصصاً بوجه مفعم بالحيوية: وهنا بدأ الشك يتسرب إلىّ لأن الأرضية التى كونتها له هى أن سكون وجهه هو القاعدة ، لذا بدا من الواضح أنه يخادع عندما استخدم حاجبه بطريقة طبيعية جدًّا. وسرعان ما انكشف أمر "سباسى كينت" وأصبح كتاباً مفتوحاً بعد أن فقد سيطرته على نفسه بينما كان يتحدث عن إطلاق النار على صديقه ، وعبر عن حزنه الشديد لخسارته صديقه. وفى هذا الموقف قام المتهم بعدة حركات بالحاجب ، حتى عندما اعترف ل. "كوجان" أن السبب فى عدم هروبه كان خوفه .وأكد كلامه من خلال رفع حاجبيه ، وهى إشارة واضحة على "طلب الموافقة".

وفى النهاية ، نكتشف مدى القدرة التمثيلية الكبيرة ل. "كينت" ولو أن هناك ممثل يمكنه أن يؤكد نظرية "ديسموند موريس" عن سيطرة الإنسان على عضلات الوجه فسيكون "كينت" ، لكننا مع "كينت" لا نتعامل مع إنسان طبيعى ، فما نشاهده هو أداء ممثل موهوب هو "كيفين سباسى" ؛ فهو العقل

المتحكم خلف هذه الحواجب التى لا تقول شيئاً وتحكى كل شىء فى ذات الوقت.

وبعد أن راجعت أفلاماً أخرى ل. "سباسى"، أطلقت عليه اسم "الممثل ذو الحاجب الصلب"؛ فسيطرته على هذا الجزء الذى يصعب السيطرة عليه من الوجه هى العلامة المميزة له، والتى تشكل جزءاً أساسيًّا من موهبته. وهو يبدأ أداءه وحواجبه لأسفل، حتى يتطلب المشهد إظهار مشاعر معينة، فيزوده بحركة حاجب مناسبة.

وعلى النقيض من ذلك، نجد الإنسان الآلى" داتا" فى فيلم "Star Trek: Next Generation " من سلسلة حرب النجوم؛ حيث جد المسكين "داتا" يتوق لأن يصبح إنساناً لكنه لا يملك المشاعر؛ فالحواجب وأطراف الفم والعينان وكل شىء فى وجه "داتا" يتحرك دون أن يُظهِر أى مشاعر. وفى الحقيقة إذا قارنا بين وجه "داتا" ووجه كل من النقيب "بيكارد" والملازم "وورف" قد يظهر أن وجه "داتا" أكثر الوجوه حيوية بين هؤلاء.

حين اعترف "جون مارك كار" بقتل "جونبينت رامزى"، شاهدت 45 ثانية من المؤتمر الصحفى فى تايلاند خلال إعدادى لحوار فى برنامج بول زاهان "Now ". لم أكن أعتقد أنه كان صادقاً، وأحد الأسباب التى جعلتنى أظن ذلك أنه عندما سئل عن سبب تواجده فى المنزل ثنى "جون" عضلة الألم بشكل طفيف. ومن المفترض أن يكون هذا السؤال سهلاً، لكن إذا ألقينا نظرة سريعة على وجهه فسوف نجد تعبيراً ارتسم على وجه يقول: "اللعنة، لم يخطر ببالى هذا السؤال!".

العينان

هناك مثل يعود للقرن السادس عشر يقول: "العينان نافذتا الروح". وبعد مرور ما يزيد على 500 عام ، اكتسب هذا المثال مكانة الكتب المقدسة. فعندما تفهم العيون بحق ، سوف تدرك مدى قرب هذا المثال من الحقيقة.

الصدغ

إذا انتقلنا إلى الأسفل فى الوجه ، سنصل إلى منطقتين تحتويان قدرًا كبيراً من حركات لغة الجسد العفوية والعامة: وهما العينان والمنطقتان اللتان تمتدان بطول حافتى العينين.

فعندما تبتسم ابتسامة مصطنعة لا تتحرك عضلات الصدغ ، ولكن عندما تبتسم ابتسامة حقيقية تجد أن عضلات الصدغ تتجعد وترتفع بالقرب من عينيك. وقليلون جدًّا هم من يستطيعون أن يُبْدوا هذه الابتسامة ولا يقصدون معناها.

وتعد ابتسامة الطفل أصدق حالة تدل على السعادة فى الكرة الأرضية ، لأن الطفل لا يحجب أو يصطنع مشاعره.

بؤبؤ العين

يتسع بؤبؤ العين بشكل طبيعى لعدة أسباب: منها الإعجاب والخوف والاهتمام ، وعندما يرى الإنسان ما يثيره جنسيًّا ، تتسع العينان قدر الإمكان. راقب عينى مراهق يشتهى الجنس الآخر عندما يرى لأول مرة صورة امرأة عارية.

فى الجهاز العصبى المحيطى ، نجد الجهاز العصبى السمبثاوى يدفعنا إما للكر أو للفر. أما الجهاز العصبى الباراسمبثاوى فهو كآلة تكسير تعمل على تهدئتنا وتثبيتنا فى حالة غير مستثارة. إثارة المشاعر يمكن أن تحدث فى أى وقت عندما نتعرض لموقف جديد أو موقف ننظر إليه على أنه يمثل تهديداً. وإحدى النتائج

المترتبة على تحفيز الجهاز العصبى السمبثاوى هى اتساع بؤبؤ العين ليستقبل المزيد من المعلومات عن التهديد الذى يواجهنا.

وفى أى حالة عادية من الإثارة ، لا يكون بؤبؤا العينين متسعين أو محدقين: بل يكونان فى حالة متوسطة بين الحالتين. وعادة ما يشير بؤبؤا العينين المحدقان إلى أن الشخص لا يسره ما ينظر إليه ، ومن الممكن أن يكون هذا جزءاً من حركات الوجه المعقدة التى تدل على الغضب.

وعندما ينغلق بؤبؤ العين فجأة يكون الجهاز العصبى السمبثاوى والباراسمبثاوى فى حالة تنافر ؛ فالجهاز العصبى السمبثاوى يريد توسيع بؤبؤ العين ، بينما يريد الباراسمبثاوى أن يريحه ، لذا قد تستمر حالة انغلاق العين أوقد تحدث بشكل خاطف ، ثم ينتهى الأمر بعد ذلك ؛ فالإثارة والتوتر يمكن أن يؤديا إلى اتساع أو نبض بالبؤبؤ.

حركة العين

تشير حركة العين إلى أنك تبحث عن إجابات فى ذهنك ؛ فالجزء المخصص للرؤية يقع فى مؤخرة المخ ، لذا عندما تسترجع صورة شىء معين سوف تنحرف عيناك لأعلى ، كما أن أجزاء عقلك التى تعمل بشكل سليم تقع مباشرة فوق الأذن ، ولذا فعندما تسترجع ذكرى محزنة أو مزعجة سوف تنحرف عيناك باتجاه أذنك وعادة ما تكون بين خط الحاجب وعظمة الوجنة ؛ فعملية الإدراك وحل المشكلات لدى البالغين تحدث فى المنطقة التى تقع مباشرة أمام شحمة الأذن. وعندما تقوم بعملية حسابية أو تحليل سوف تجد عينيك - وربما رأسك بالكامل - يتجه إلى الناحية السفلى يساراً ، وعندما تحرك رأسك فى الناحية السفلى يميناً فهذا يعنى أنك تعانى من توتر.

عندما تستخدم أسئلة تستهدف قنوات حسية معينة وأجزاءًا محددة من المخ - بصرية ، أو سمعية ، أو إدراكية - يمكنك أن تدفع الشخص الآخر نحو تحريك عينيه. لذا راقب ما سوف يحدث عندما توجه الأسئلة التالية إلى شخص ما:

- كيف كان يبدو فصلك الدراسى فى أول سنوات دراستك ؟
- ما الكلمة العاشرة فى النشيد الوطنى الأمريكى ؟
- كم تبلغ قيمة الثلاثين بالمائة لـ 54 دولاراً ؟
- كيف فى رأيك سيكون الشكل الداخلى للمسبار الفضائى "فويجر" ؟
- ما هو نوع الصوت الذى تصدره الزرافة ؟
- ما هو شعورك عندما تسمع عن الضحايا الأبرياء والأبطال الذين ماتوا فى أحداث الحادى عشر من سبتمبر ؟

يوضح هذا التمرين أن حركة العين تحدث بشكل طبيعى ومرتبط بما يحدث داخل المخ. فعندما يسترجع المرء معلومات من جزء الذاكرة لمنطقة الإبصار بالمخ ، فتلك هى الذاكرة البصرية ، فالمكون البصرى ينشأ حين ترتفع عين الشخص لأعلى ، لكن فى الاتجاه المعاكس لجزء الذاكرة فى منطقة الإبصار. ولذا فإن تحديد الجوانب من بعضها يساعدك فى وضع الإطار العام للشخص الذى يتم استجوابه. وعندئذ سوف تعرف عندما تطرح سؤالاً عليه إن كان يتذكر أو يخترع. ويمكنك أن تستخدم نفس الطريقة لتحدد ما إذا كان يتذكر الصوت أو يفكر به حين يعرض عليه. وباستثناء الباسكيين الذين لا يبدو أنهم مندرجون فى إطار المقاييس المعيارية لحركة العين ، فستجد أن كل شخص يقوم بعملية حسابية أو يفكر فى مشكلة معينة ينظر إلى أسفل الناحية اليسرى وستجد الشخص الذى يسيطر عليه شعور ما ينظر إلى أسفل الناحية اليمنى.

بينما كنا نقوم بإعداد هذا الكتاب ، حضرت زميلتى المشاركة فى تأليف هذا

الكتاب آخر جلسة وعظ فى أحد معسكرات التخييم بالقرب من منزلها. وتبادل ستة أشخاص من المشاركين فى المعسكر الأدوار فى إلقاء أحاديث قصيرة عن "ما يمثله معسكر تخييم بالنسبة لى" وكان آخر المتحدثين فتاة أنهت آخر موسم لها فى المعسكر هذا العام، وقد تلعثمت فى الكلام أثناء تذكرها المواسم السبعة التى قضتها فى معسكرات التخييم. وقد لاحظت "ماريان" أن ما يقرب من رأس مائتى شخص من الجالسين أمام تلك الفتاة قد انحنت قليلاً ناحية اليمين أثناء هذا الخطاب المشحون بالعواطف.

الجفنان

إن المرأة التى تضع زينة لعينيها كل يوم قد تنفق بسهولة 250 دولاراً سنويًّا على جفنى عينيها، إضافة إلى تكاليف رأب الجفن، وهو عبارة عن عملية معتادة لإزالة الدهون والجلد الزائد من على جفن العين. وتشير الأكاديمية الأمريكية لجراحات إعادة تأهيل وتجميل الوجه أن 100،000 امرأة ورجل يقومون بجراحة تجميل كل عام. ومن الممكن أن ينفق بعض الناس آلاف الدولارات على مدار حياتهم على الجفن، وهو ذاك الجزء الصغير من اللحم. لذا لابد وأنه ذو أهمية كبيرة.

يسهم الماكياج وعمليات التجميل بشكل كبير فى الرسائل السلبية التى ينقلها جفن العين مثل: "أنا متصابية، أو "أنا نشيط" أو "أنا مثيرة جنسيًّا"، كما أن تكوُّن جلد زائد حول العين - حتى فى سن مبكرة - يعطى انطباعاً بالشيخوخة ويُظهر الشخص بأنه أقل تيقظاً وأكثر وقاراً. ويبدو الأرق، بل وحتى الحزن، على الأشخاص ذوى العيون الواسعة بشكل طبيعى، ولا يُظهِرون ذلك بشكل جيد فى الصور، وعندما يدركون ذلك، يتخلصون من هذا الموقف بالوقوف خلف

الجد فى الصور العائلية. إذا كان الجفن العلوى مرتخياً والجفن السفلى منتفخا قليلاً فذلك يسهم فى إبراز لغة جسد واعية ، وعلى الأخص بالنسبة للرجال والنساء الذين قضوا فترة شبابهم مستمتعين بعلاقات جنسية مع الجنس الآخر بسبب جمال وجوههم.

وعندما تَرِفُّ العين فتلك إشارة على التوتر - إلا إذا كانت هذه الرعشة مرتبطة بوجود تلف فى الأعصاب ، والطريقة الوحيدة لتمييز ذلك هو أن تراقب الشخص عندما يكون فى حالة استرخاء تام.

كما أن تدلى جفنى العين يعنى أن الشخص يشعر بتوتر شديد ، ودائماً ما تجد هذا التعبير مرسوماً على وجه أسير الحرب أو الشخص الذى يوجه إليه قاطع طريق مجنون بندقية. بالإضافة إلى أن التوتر الشديد من الممكن أن يسبب تدلياً فى الجفن السفلى ؛ فالتوتر قد يهيج الجهاز العصبى السمبثاوى الذى يجذب الدم من الغشاء المخاطى ويوجهه مرة ثانية إلى العضلات ليقوم إما بالكر أو بالفر. ولذا فضعف تدفق الدم قد يؤدى إلى تدلى الجفن السفلى ، بالإضافة إلى بعض الردود الأخرى ، مثل تدلى الشفتين.

وتعد نظرة الطفل الذى بدأ لتوه يدرك دوام الأشياء من حوله هى من أكثر النظرات شيوعاً ، فتراه يغلق عينيه لتختفى هذه الأشياء من أمامه. ويعتقد الطفل عند إدراكه لذلك أنه عندما يغلق عينيه لا تستطيع أنت أيضاً رؤيته. ويمكن استخدام الجفون من قبل البالغين بطريقة مشابهة ؛ حيث يغلق البالغون أعينهم بطريقة ما لكى يتجنبوا رؤية شىء لا يتماشى مع ما يحاولون تصوره. ويساعد ذلك فى الحفاظ على الاستقرار ويمنع حدوث تغيرات محتملة فى نمط المعيشة. وعلى ذات الشاكلة ، يعد اجتناب تلاقى العينين أحد الحركات الشائعة ؛ حيث نرى الناس الذين لا يعرفون كيف يتعاملون مع الأشخاص ذوى

الاحتياجات الخاصة يتجنبون النظر فى عيونهم ، ولكن الحركة الأكثر صعوبة تحدث عندما يقوم شخص يعرف أنك تستطيع قراءة لغة العيون ، بإغلاق عينيه كحاجز صلب ليمنعك من اكتشاف ما يجول فى خاطره.

وفى حال الاستخدام المتعمد لجفون العين ، قد يقوم الشخص بإحدى الحركات التالية:

- إغلاق جفنى العين بشكل جزئى كحاجز لمنع مزيد من التواصل والحوار.
- إغلاق أحد جفنى العين بقوة كجزء من التعبير عن إحساس شديد بعدم الثقة.
- الغمز بالعين للتعبير عن المداعبة ، أو كإشارة على الموافقة ، أو كأنه يقول "فهمت" ، أو كإشارة لطلب الموافقة ، وكل هذا يتوقف على وضع بقية الوجه.
- إغلاق جفنى العين بشدة للتعبير عن الإحساس بالألم العاطفى أو البدنى ، أو كتعبير عن التركيز العميق.

معدل طرف العين

كل واحد منا لديه معدل طبيعى لطرفات عينه ، وهذا المعدل يعتبر الوضع الطبيعى للجسم. فعندما أوجه أسئلة لا تثير التوتر ، يكون هذا المعدل ثابتاً ، ولكن عندما أوجه أسئلة تزيد من التوتر - سواء كانت نتيجة لحافز عاطفى أو الخوف من اكتشاف كذب الشخص أو خداعه - فربما يزداد معدل طرفات العين لأسباب يمكن تفسيرها. فمثلاً لقد رأيت زيادة بمعدل ثلاثة أو أربعة أضعاف تحدث عندما يحاول الإنسان الكذب.

الأذنان

فى الغالب يتحول لون الأذن إلى اللون الأحمر عندما ينتاب الناس القلق من

اكتشاف حقيقة ما يجول فى خاطرهم ، أو عند الخوف من التعرض للإحراج وذلك على العكس من هؤلاء الأشخاص الذين لديهم بالفعل شعور بالخجل. كما أن لون الأذن يتحول إلى اللون الأحمر عندما يخادع الإنسان ، لذا يمكنك أن تشاهد ذلك على طاولة القمار.

إننا قد نرسل إشارات لاإرادية عندما نلمس أذننا: فبالنسبة لنا كبالغين ، قد نستخدم بالمصادفة إحدى الطرق التى كنا نستخدمها فى مرحلة الطفولة ، لكى لا نسمع شيئاً لا نريد سماعه من خلال تخفيف الصوت. وبدلاً من الضغط براحة اليد على الأذن ثم الصراخ بصوت عال من الممكن أن نضع رأسنا بين أيدينا أو نضع أطراف أصابعنا فى آذاننا أثناء حديث شخص ما كإشارة يكون الغرض منها خفض الصوت ، وقد يقوم الناس بهذه الحركة عندما يتحدثون عن شىء غير لطيف على مسامعهم كالكذب. وعلى نحو مشابه للعديد من سلوكيات البالغين ، فهذا السلوك ما هو إلا رجع الصدى لما كان يحدث فى الماضى.

إن شد الأذن أو حكها بشكل خفيف هما حركتان شائعتان ، لكنهما لا تنقلان رسائل معينة بمفردهما إلا إذا كنت "كارول بيرنت": تلك الممثلة التى اعتادت أن تشد إحدى أذنيها فى نهاية كل مشهد لتخبر جدتها أنها على ما يرام. كما أنه من الممكن اعتبار شد الأذن أو حكها حركة ملء فراغ بالنسبة للإنسان ؛ فتكون كقولك "أنا أفكر" ، أو "أنا أشعر بالملل" - إلا أنك ستحتاج إشارة أخرى لتعرف ما إذا كانت تلك الحركة تشير إلى أن هذا الشخص منفعل أم لا ، مثل احمرار الأذن أو ميل العين بشدة ناحية جانب تكوين الذاكرة البصرية من المخ أثناء حدوث الفعل.

وهناك من ينظر للأذن باعتبارها منطقة إثارة جنسية ، لذا لابد أن تنظر إلى الطريقة التى يلمس بها الإنسان أذنه. فهل هى لمسة رقيقة ، أم حكة قوية ، أم

حكة بسيطة؟ ويعتبر الحك الذاتى للأذن واحد من عدة حركات مهيئة، منها لمس الجلد للشعور بالراحة.

الأنف

كثير من المعرفة التى تكونت لدىّ تعتمد على دراستى لعلم الفسيولوجيا ، ولقد كنت مندهشاً من مقدار الأوعية الدموية الموجودة فى الأنف عندما كنت فى معرض عقد مؤخراً وكان يعرض تجسيداً لأجزاء الجسم. وقد اعتمد العرض على استخدام تقنية تسمى "التلدين": وهى عبارة عن عملية شفط للرطوبة من الجثة ثم تغطية الجثة بمادة رقيقة وملئها بالبلاستيك. وتسمح هذا العملية بحفظ الجسد ووضعه فى أوضاع ثابتة حتى يتمكن المشاهدون من فحص الجهاز العضلى والعصبى والدورى وغيره . كما تسمح لك هذه التقنية برؤية فريدة لأعضاء وأجزاء الجسم الأخرى التى تم تشريحها كالبصل. ومن خلال هذا المعرض اكتشفت أن الأنف تتكون من العديد من الأوعية الدموية ، والتى كانت تبدو على هيئة مجموعة واحد صلبة. وقد أوضح هذا المعرض بشكل واف عدد الأوعية الدموية الموجودة فى الأنف ، وأن الأنف هو أكثر أجزاء الجسم حساسية - ويرجع السبب فى ذلك لكونه عضواً وعائيًّا.

وفى الغالب ستجد الشخص المتوتر يلمس أنفه ، سواء من خلال حكة خفيفة أو حكة قوية. ولكن لمس الأنف بمفرده لا يعنى أنك متوتر ، وفى بعض الأحيان قد يشير لمس الأنف إلى الاشمئزاز من شىء معين. وعلى الرغم من ذلك قد تختلف هذه الإيماءة بالكامل عن الإيماءة الخاصة بالتوتر ، والتى من الممكن أن تكون ضرب الأنف بظاهر اليد (عندما لا يكون هناك من تضربه) ، أو وضع مفصل الإصبع على أنفك ، كما لو أنك تمنع شيئاً كريهاً من دخول أنفك.

وعلى العكس مما يعتقده الكثيرون - فقد سألنى عدد كبير من الصحفيين أن أؤكد لهم تلك الحقيقة فيما يتعلق بالحوارات الصحفية - فإنه لا يمكنك الحكم

بكذب شخص لمجرد أنه حك أنفه ، لكن يمكن الحكم - إذا بالغ فى حك أنفه - بأن شيئاً يجول فى عقله ، إلا أن ذلك قد يكون استجابة لزيادة تدفق الدم فى أوعية الأنف.

فى الغالب يعد تغضين الأنف باشمئزاز حركة خاصة بالنساء - ويبدو أن العديد من الرجال لا يستطيعون القيام بذلك.

الفم

عندما كنت أتصفح الملحق الخاص بمجلة "التايم" (إصدار خريف 2006 ، والذى كان يتحدث عن موضوع "فن حيازة الفخامة" (ليس محط اهتمامى فى المعتاد) لاحظت أن صفحة تلو الأخرى تعرض صوراً لعارضات أزياء يفتحن أفواههن بشكل بسيط باعتبارها وضعية إغراء وجذب ، لكن وضع الفم بهذا النحو يشير غالباً "للنظرة الحمقاء" - نظرة التنفس بالفم ، ولكن عندما تجمع عارضة أزياء بين هذه الحركة والنظرة الخالية من التعبير فإنها تبدو وكأنها بلهاء. ولذا فإن كان الهدف من وراء هذه الحركة أن تُظهِر الموديل بشكل مسالم ، فمن المؤكد أن المصور نجح فى مهمته. (لاحظ أن العارضين من الرجال لا يبدون هذه الحركة).

لكن عندما تفتح الفم بهذه الطريقة مع تغضين الحاجب والهبوط بطرف الفم إلى الأسفل فهذه الحركة تشير إلى الاشمئزاز.

وإذا أضيف إلى نفس الحركة رفع الحاجب كإشارة تمييز فإنها تشير لمدلول مختلف تماماً ، هو: "لا أعرف ذلك ، ولكنى بالتأكيد أفهم ما تقصده".

كما أن تغطية الفم هى عمل حاجز بسيط حافل بالمعانى ، وقد تعنى هذه الحركة أشياء كثيرة ؛ فهى مثال لأهمية ما يحويه السياق من معنى. والسؤال

الآن هو: لماذا قد يغطى أحدنا فمه ؟

- محاولة الكلام ، والأكل فى وقت واحد ، وتتأثر هذه الحركة إلى حد كبير بالثقافة.
- الخجل من إظهار الأسنان.
- الخجل وعدم الاستعداد للابتسام بشكل كبير لأنك لا تشعر بالراحة.
- عندما لا يريد الشخص أن يسمح لك بأن تسمع ما تقوله ، وهذا الحاجز يحدث من دون وعى لخفض مستوى الصوت.

ومع أنى سأبحث فى حركات مقترنة بهذه لاحقاً ، فإننى سأبدأ بمناقشة الحركة الرئيسة: فإذا كان الإنسان خجولاً من أسنانه فسيظهر ذلك من خلال جذب الشفة لأسفل فوق الأسنان والابتسام مع ضم الشفتين. لاحظ أيضاً أن الابتسامة مع غلق الشفتين تستوجب تحريك العضلات على جانبى العين ؛ وهذا يعنى أنها ابتسامة حقيقية. وليس معنى أن الشخص لم يظهر أسنانه أثناء الابتسام أنه يخبئ أى مشاعر سيئة أو خداع ، كما أنه من الممكن أن تقدم هذه الابتسامة شعوراً بالدفء يماثل الشعور بالدفء الناتج عن الابتسامة العريضة التى تظهر فيها الأسنان.

عندما يكون ذهن الإنسان مشغولاً جدًّا ، فربما يُصدِر ، دون وعى ، عدة حركات غريبة ومستهجنة بفمه. على سبيل المثال قد يمضغ بفمه وهو فارغ ، أو يلعق شفتيه بتكرار ، أو يخرج لسانه خارج فمه ، أو يعض على شفتيه ، أو يعض على الجلد المتشقق من الشفة (حتى إن هذا قد يؤدى إلى جرح الشفة) - بالإضافة إلى أن ثنى الفم جانباً من أكثر الحركات شيوعاً ، كما أن الحركات التى تقوم بها العين تفسر جزءاً كبير من المعنى. لاحظ إشارات الحالة العاطفية(حيث تكون النظرة إلى أسفل الناحية اليمنى) والتدبر (حيث تكون

النظرة إلى أسفل الناحية اليسرى) ، وهكذا.

من بين الحركات الأخرى التى تحدث بشكل لاإرادى تماماً ، ارتعاش الفم من هول المفاجأة. حيث رأيت مؤخراً إحدى البائعات فى أحد المحلات تسقط حزمة من الشماعات مما أدى إلى ارتعاش فمها. وعلى الرغم من أنها لم تنطق بكلمة واحدة ، فإن ارتعاش شفتها السفلى وذقنها أظهرا على وجهها الشعور بالمفاجأة ؛ فقد حدث كثير من التواصل ، إذن ، فى ثانية واحدة ودون كلمة واحدة ، ولم يكن هناك من سبيل لدى البائعة يمكنها من التحكم فيما صدر منها ، لأن هذه الحركة استجابة مجردة لحافز. ولكن هل سيُحدِث الجميع ذات الاستجابة ؟ لا ، وأسباب ذلك متنوعة: فالأشخاص الأقل حساسية تجاه الضوضاء ربما لا يستجيبون بنفس الطريقة ، والإنسان الذى لا يلقى بالاً لسقوط حزمة من الشماعات أمام عملاء المحل ربما لا يستجيب بنفس الطريقة ، والشخص الذى سقطت منه الشماعات لأن ذهنه كان مشتتاً بشىء آخر فى المحل ربما لن يستجيب بنفس الطريقة - أو قد يستجيب بنفس الطريقة.

الشفتان

من بين الحركات الأخرى للفم لعق الشفتين ؛ فالأطفال يلعقون شفاههم حين يفكرون ، وكذا الخيول ، وكذا يفعل كثير من البالغين ، فهى إحدى الإشارات التى تدل على انشغال الذهن - كما أن العض على الشفتين يمكن أن يكون إشارة تدل على التفكير فى موضوع مضن ، كما أشرت سابقاً.

فى بعض الأحيان تجد الرجال يضمون شفاههم بإحكام لدرجة أنها تكاد تختفى ، وعندما تحدث هذه الحركة فالغالب أن فاعلها يريد كتم شعور ما بداخله. ففى الفيديو الذى يُظهِر "ليندون جونسون" فى مؤتمر الحزب

الديموقراطى الذى اختار فيه "جون إف. كينيدى" بدلاً منه كمرشح للحزب فى الانتخابات الرئاسية ، ارتسم على وجهه شعور بالإحباط والضيق ، بل والغضب ، عندما عرض عليه الحزب فرصة أن يكون نائباً للرئيس ؛ حيث كانت شفتاه مضمومتين للداخل فى تكشيرة واضحة ، ومال برأسه إلى الأسفل أثناء الحديث. وعلى الرغم من أن الكلام الذى كان يخرج من فمه كان كلام استرضاء مثل "صديقى جون كينيدى ..." فإن لغة جسده كانت تقول إنه يخفى شعوراً بداخله.

وشعور الكر أو الفر له تأثيره هو أيضاً على الشفاه ؛ فعندما يبدأ الجهاز العصبى السمبثاوى فى النشاط يبدأ ضخ الدم للأعضاء الضرورية فى الكر أو الفر: العضلات والرئتان والقلب ، كما أنه يقلل من تدفق الدم إلى الأعضاء غير المطلوبة فى هذا الوقت مثل مناطق العقل المتطورة والجهاز التناسلى والجهاز الهضمى ، ونتيجة مباشرة لذلك ، يغادر الدم الغشاء المخاطى - وهذا يعنى جذب الشفاه وترققها.

وبخلاف ما يتطلبه شعور الكر أو الفر ، فإن الغشاء المخاطى يحتاج إلى تدفق المزيد من الدماء فى أوقات الهيجان الجنسى. ولأن الجسد يحتاج تدفقاً قويًّا للدم لتلبية حاجات الانتصاب وترهيف الإحساس والإنزال ، يدفع الجسد المخاط مع الدم ، ونتيجة لذلك تتورد الشفتان والوجنتان ، ويمكن رؤية ذلك لدى كلا الجنسين ؛ وهذا هو سبب الإعجاب ب. "أنجيلينا جولى" التى تتمتع بشفاه مثل " الوسادة" - وهذه إشارة أكيدة على الجاذبية فى المرأة ، حتى إنه ليسهل لأقل الرجال إدراكا أن يفهموا هذه الحركة على أنها إغراء.

الابتسامة

من التعبيرات الأخرى للوجه ـ والتى تختلف من شخص إلى شخص - هى

الابتسامة ، وهنا يكمن الاختلاف بين الابتسامة المعتادة ، والابتسامة الرائعة ، والابتسامة التى تأخذ شكل الحرف "سى" فى اللغة الإنجليزية ، والابتسامة التى ترتفع فيها وجنتاك حتى عينيك: فإحدى هذه الابتسامات للتمثيل ، والأخرى حقيقية.

بالنسبة لى تكون ابتسامتى الطبيعية الحقيقية معقوفة قليلاً ؛ حيث تعتبر نصف ابتسامة تقريباً ، لكن عندما أقابل شخصاً لأول مرة أو عندما أكون أمام شاشة التليفزيون أبتسم ابتسامة متوازنة. أَلقِ نظرة على هؤلاء الأشخاص الذين تعرفهم جيداً ولاحظ الاختلاف بين ابتسامتهم أثناء الاسترخاء والابتسامة التى يستخدمونها كجزء من فرض السيطرة.

وكما ذكرت ، فالابتسامة التى لا تصل إلى العين تعطى شعوراً بعدم الصدق: فقد لا يكون الشخص سعيداً ، حتى لو أبدى ابتسامة.

وكثير ما تأملت بدقة أصول الابتسامة البشرية لأنى راقبت العديد من الحيوانات تُظهِر أسنانها عندما تقوم بحركة توصف بأنها ابتسامة ، وفى عالم الشمبانزى ، فإن الابتسامة تعنى الخوف. فهل تطورت الابتسامة لدينا كطريقة نجعل بها أنفسنا أقل تهديداً للآخرين ؟ ربما اكتشف أسلافنا أن الابتسامة هى إحدى الطرق السريعة لتنبيه الآخرين إلى أنه ليست لديك نية لإيذائهم ؛ فقد اختاروا التعبير عن خوفهم لكى لا يُنظَر إليهم على أنهم يشكلون تهديداً - وعندئذ يتخلى الناس عن حذرهم ويعيشون فى أمان.

فى السنوات الأولى من حياة الخيول الصغيرة يرتسم على وجوهها ما نسميه ابتسامة عندما يبدأون المشى تجاه الخيول البالغة. ومع ذلك ، ومرة أخرى ، قد تكون الابتسامة تعبيراً عن الخوف يستخدمها الصغار عندما يتحدثون إلى

البالغين موصلين رسالة تقول:"أنا أضعف منك ، لا تؤذنى".

وهناك القليل من الابتسامات الشائعة التى تنقل رسائل معينة ، ومن هذه الابتسامات:

- عندما كان الرئيس الأمريكى "جورج دبليو بوش" يقول شيئاً ما ويريد معرفة مدى قبول الجمهور له ، فإنه يبتسم ابتسامة ساخرة كابتسامة أولاد الريف - ويمكنك القول إنه يقوم بهذه الابتسامة عندما يكون غير متأكد من قبول الناس لما يقول.

- فى الغالب ، يستخدم نجوم السينما أثناء سيرهم على السجادة الحمراء ابتسامة مخصصة للكاميرا. وعلى الرغم من أنهم يُظهِرون أسنانهم ولا يُظهِرون أى دور للعضلات حول العين فى هذه الابتسامة ، فهى ابتسامة مهذبة وعامة.

- الابتسامة المرحة ، وهى مثل الابتسامة التى تراها على وجوه المشاهدين للبرنامج الذى تقدمه "أوبرا وينفرى" عندما يقول أحد الممثلين على خشبة المسرح شيئاً مضحكاً بشكل لطيف. وفى هذه الابتسامة تستخدم عضلات الصدغ ولكن ظهور الأسنان يكون محدوداً أو غير موجود.

- تعتبر ابتسامة الممثلة "شارون ستون" فى فيلم "غريزة أساسية" مثالاً لابتسامة الإغراء.

- ابتسامة التعرف ، وهى التى تُظهِر سعادة حقيقية إذا كنت تحب الشخص الذى رأيته ، وتعبر عن الأدب إذا كنت لا تحبه. وبغض النظر عن شكل هذه الابتسامة ، فدائماً ما تتضمن هذه الابتسامة إغلاقا سريعاً وتلقائيًّا لحاجب العين أثناء عملية التعرف على الشخص.

- ابتسامة القلق فى الغالب تظهر على وجه شريك الحياة عندما يصحبه شريكه رغمًا عنه لحفل تجمع دراسى بعد عشرين سنة من التخرج ، أو تظهر على

وجه صبى خجول فى الثالثة عشرة ، عندما يقابل لأول مرة فتاة جميلة فى المدرسة.

الفك

الفك المتصلب دائماً يعطى انطباعاً بالغضب ، وذلك على النقيض من الفك الرخو ، والذى ينقل رسالة مفادها " أنا لسن مسالمًا فحسب ، بل إننى أبله".

عندما تتركب أسنانى فوق بعض بشكل خفيف أبدو غاضباً بشكل طبيعى ، وتعطى انطباعاً بأننى مستبد. وقد أبدو أشد قسوة عندما يزداد ضغط أسنانى عمن يواجهنى ، والذى يكون أكثر ارتخاء. ولكن من الصعب أن تبدو صارماً عندما لا يكون لديك ذقن ؛ فالذقن رمز قوى ، ولطالما اعتقدت أنا وزملائى المحققين أن من يتمتعون من الرجال بفك ضخم مربعة الشكل وأسنان صارة على بعضها البعض ، هم الأصلح للعمل. وإذا جمعتَ بين نموذج الفك الذكورى وضم الحاجبين فى حالة الغضب عينين خزريتى الشكل ، ستحصل على صورة إنسان مخيف ؛ فهذه الحركة جزء جوهرى من صورة لغة الجسد المخصصة لإعطاء انطباع بالخوف.

تأمل مدى اختلاف هذا الفك فى وجه المرأة ، فربما قد يكون مثيراً للضحك ، مثلما تفعل ممثلات الكوميديا أمثال "كارول بيرنتى" وطرزانها الذى كان يعوى طول الفيلم ، والممثلة "ديبرا ميسينج" وكلبها المتجهم الوجه. كما استغل الممثلون الرجال الصور الكوميدية للفك الواسع ؛ لأنه قد يمنحهم تعبيرات وجه مطاطية كالتى يقوم بها "جيم كارى".

قارن بين نظرة الفم الضخم ، التى تغلب فيها هيئة الفك لبعض النساء - كـ. "جوليا روبتس" - وبين اللواتى يتمتعن بصورة الفم الصغير من أمثال

"بيرناديتى بيتر". حيث يمكن ل. "جوليا" أن تتلاعب بقدر هائل من المشاعر: بدءاً من السخافة إلى الأسف ، وحتى الشر. والسبب ، جزئيًّا ، يعود إلى تركيبة وجهها التى تمكنها من القيام بذلك الطيف الواسع من المشاعر. هل يمكن ل. "بيرنادتيى بيتر" أن تبدو عنيفة ؟ يمكن أن تبدو كذلك ، لكنى سأظل مع هذا أرى ذلك الفم الصغير المفتوح جذاباً - هذا بغض النظر عن موهبتها الكبيرة.

ومع تسليمنا بموهبتها ، دعونا نتخيلها فى صورة مجرمة بشعة. فإذا جمعنا بين هذا الفم الملائكى وحركة الحاجب الخالية من التعبير وهى تقول "سوف أقتلك". ستكون النتيجة أننا سنرى صورة غريبة ومضطربة ، لأنها لا تتماشى مع الأفكار المسبقة التى تكونت لدينا عن هذه الممثلة.

الرأس والرقبة

فى أغلب الأحيان يتوافق ميل الرأس مع حركة العين التى سبق وصفها ، فالنظر أسفل الناحية اليمنى ، مثلاً ، لشخص فى حالة استغراق عاطفى كامل ، قد يتضمن أيضاً الميل بالرأس كله إلى أسفل الناحية اليمنى ، وهذا الوضع غالباً ما تراه فى الجنائز ؛ فإحناء الرأس أو هزها قد يعتبر وسيلة لتأكيد عبارة ما أو استبدالها ، كما أن إحناء الرأس بشدة على أحد الجانبين يعنى قولك: "لم أقصد ما فعلت" ، وذلك دون حاجة للنطق بكلمة ، كما أن تحريك الرأس بطريقة تشبه تحريك رأس الدمية يعنى الشك ، فى الثقافة الأمريكية على الأقل. وعندما كنت أشاهد دراج رالى فرنسا المتهم "فلويد لنديس" وزوجته فى برنامج "Today" ، لاحظت أن السيدة "أمبير لنديس" هزت رأسها إلى الأمام والخلف عندما سألها "مات ليور" إن كانت تصدق أن زوجها برىء أم لا: فعلى الرغم من أن لسانها قال "نعم" فإن رأسها قال "لا أعرف" ، وعلى الفور تبين لى أن لغة

جسد السيدة "لنديس" قد نقلت أنها تخادع ، وقد أكدت حركة الزوجة تحليلى.

النوع الآخر من حركات الرأس هو رفع الذقن ، وكثير من الناس يقومون بهذه الحركة عن عمد ليعبروا عن استيائهم. لاحظ كم مرة تحدث هذه الحركة أثناء مقابلة صحفية أو فى أثناء برنامج حوارى. وعندما حللت شريط فيديو لبرنامج "US Weekly " - والذى يقدمه "لارى كينج"، أثناء حواره مع "جينيفر آنستون" - لاحظت أنها رفعت ذقنها عندما سألها "لارى" سؤالاً شخصيًّا لم تجب عليه ، ولم تكن لتجيب عليه. ولقد كانت تلك طريقة صادقة وعفوية للإشارة إلى أنها "ليست مضطرة لإجابة هذا السؤال".

ويوجد بالرقبة عروق وشرايين نابضة توضح حالة التوتر المؤقت أو حالة مزمنة من التوتر الزائد. ويعتبر حك الرقبة رد فعل غريزيًّا لعدم الشعور بالراحة ، ومن الممكن أن ترتبط هذه الحالة بالعروق المنتفخة ، أو بمجرد الإحساس بأن الرقبة دافئة ، وسوف تشعر بالراحة عندما تضع يداً باردة عليها. لكن ليست كل حركة تشى بمعلومات عن الحالة العاطفية للإنسان ؛ ففى بعض الأحيان تكون الحكة مجرد رغبة فى الحك.

الأطراف

الكتفان

إحدى النتائج المذهلة التى توصلت إليها - والتى لها صلة بهذا الكتاب - كانت من خلال مشاهدة حركات "ميتشيل دورن" الذى كان يقوم بدور "كالينجون وورف" فى فيلم "Star Trek: The Next Generation ". فقد ضحكت عندما رأيته يعبر عن غضبه بكتفين مستديرتين وفك منحن لأسفل ويدين مفتوحتين ، لذا كنت أود القول للملازم "وورف": "سيدى ، هذه لغة جسد خاصة بامرأة

غاضبة". إرجاع الكتفين إلى الوراء، سواء للرجل أو المرأة، يعطى انطباعاً بالسيطرة واليقظة؛ لذا تجد أن كل فرد فى القوات المسلحة الأمريكية إما أنه يقف بنفس الطريقة عند الانتباه، أو يواجه احتمال قضاء عضلة نهاية الأسبوع فى تعلم كيفية القيام بهذه الحركة على النحو الصحيح.

وعلى العكس من "وورف"، يُرجِع الرجال أكتافهم إلى الوراء ويعرضون للعيان العضلات العليا للظهر (هذا إن كانوا يعرفون كيف يفعلون ذلك) كإشارة على القوة - سواء فى حالة الغضب أو فى حالة الهدوء.

الذراعان

عند مناقشة التصنيفات الخاصة بالإيماءات فى هذا الجزء من الكتاب، ستلاحظ عدد المرات التى نستخدم فيها الذراعين كوسيلة لنوضح الغرض المقصود من بعض الأفكار الملفوظة، ولكى نسمح للآخرين بأن يعرفوا ما ينبغى وما لا ينبغى عليهم فعله؛ فنحن نلوح ونشير بمرافقنا بطريقة مشابهة للطريقة التى يستخدم بها القائد عصاه، كما أننا نحرك ذراعينا للأمام لنطرد بعض الأشخاص ونفتحهما للبعض الآخر بالإقبال.

وعند تحليل المعنى المقصود من حركة المرفق، هناك ثلاثة عناصر لابد وأن تأخذها فى اعتبارك: الطول، والثقافة، والتكوين الجسمانى. وعند تحديد الوضع الطبيعى للجسم لتتمكن من قراءة لغة الجسد، لابد أن تكون هذه العناصر الثلاثة جزءاً من الصورة - وإلا ستكون استنتاجاتك خاطئة.

وأذكر أنه عندما كنت فى المصيف مؤخراً وقعت عيناى على عينى رجل عجوز بينما كان يومئ برأسه لأشخاص آخرين كانوا يجلسون معه على طاولة الغداء. وعلى الرغم من أننى لم أسمع ما قاله، فإننى استنتجت من طريقة رفع يده فى

الهواء أنه ليس أمريكيًّا أو بريطانيًّا أو ألمانيًّا ؛ حيث بدا كما لو كان إيطاليًّا ، ولكنه لم يكن قريباً منى بما فيه الكافية لأتأكد من ذلك. ولكى أرضى فضولى ، اقتربت منه أكثر فى اليوم التالى عندما رأيته بالقرب من حمام السباحة. وعندما استمعت إليه وهو يتحدث أدركت أنه أرجنتينى.

- فالشخص الذى يشير ويداه إلى الأسفل يكون: بريطانيًّا أو ألمانيًّا.
- والشخص الذى يلوح بيديه إلى الأعلى يكون: من الدول المطلة على البحر المتوسط ، أو من سكان قارة أمريكا الجنوبية.

يستخدم سكان حوض البحر المتوسط وسكان أمريكا الجنوبية منهجاً يعتمد على الجسد بكامله فى الحوار ؛ حيث يرفعون أيديهم إلى مستوى الوجه. كما أن الشعب الألمانى لديه ميول طبيعية لتحريك يديه بحيث تكون أسفل مستوى الكتفين ، ومع ذلك ينجح المدربون الإعلاميون أحياناً فى دفع عملائهم من المدراء التنفيذيين والسياسيين إلى الإيماء بأيديهم أعلى من مستوى الكاميرا. وعندما فحصت العديد من الأعمال المسرحية وقمت بعدة دراسات لأضع صورة محددة للرجل العجوز ، تساءلت: ما الذى يجعل الرجل العجوز يبدو عجوزاً؟ وكان من ضمن الأشياء التى أدركتها سريعاً أن كبار السن من الإنجليز لا يرفعون مرافقهم فوق خصورهم.

لاحظ أوجه الاختلاف بين الرجل المخنث والرجل السليم ، ولماذا يبدو "جاك ماكفرلاند" فى فيلم "Will & Grace " ، مخنثاً للغاية أكثر من "ويل ترومان" المخنث أيضاً؟ راقب كيف يحرك ذراعيه ، و إلى أى مدى يرفعهما ، وقارنهما ب. "ويل" المحامى الذى يُظهِر رغبته المنحرفة بشكل أقل افتضاحاً. ونتيجة لأن "ويل" يحرك يديه على مستوى أكثر انخفاضاً ، فإنه يبدو أكثر ذكورية ، على الرغم من قيامه بذات الحركات.

الوركان

إذا وضع الرجل يديه على وركيه ، فهذا يعنى التحدى طالما تشير أصابع يديه إلى الزاوية المنفرجة بين الرجلين ؛ فهذه الحركة رمز واضح من رموز الذكورة.

وبنفس النمط ، تضع النساء أيديهن على الأوراك ، ولكن تشير أصابعهن إلى عوارض المؤخرة لتعبر عن نفس الشعور ، ولكن إذا قام الرجل بهذه الحركة فربما يُنظَر إليه على أنه مخنث.

قارن بين رجل وامرأة يقف كل منهما بكبرياء وعجرفة. سوف يعبر الرجل عن ذكورته من خلال الوقوف مع ضم اليدين أمام فخذيه. أما المرأة فسوف تعبر عن أنوثتها بضم يديها خلف ظهرها. وقد يؤدى استعراض القوة إلى جعلنا نبالغ فى الإيماءات التى تعبر عن الجنس الذى ننتمى إليه.

الساقان

نظراً لأنى طويل وساقاى نحيفتان ، فإننى أجلس ، فى الغالب ، إما واضعاً ساقَىَّ على شكل حرف "V" وإما أن أعلق قدمى على ساقى الأخرى. ومنذ عام كنت أجرى حواراً مع مجلة "دير شبيجيل" وكانت رجلى على الهيئة التى سبق أن أشرت إليها ، فاتهمتنى المحاورة بأنى متعجرف ، فقلت لها موضحاً: "إنها ليست عجرفة ، لكنها جلسة استرخاء" ؛ فتكوينى الجسمانى لا يسمح لى بالجلوس مرتاحاً دون أن أعقد ساقىَّ "كأى رجل أوروبى".

ويمكن للمرأة أن تعبر عن القوة بشكل متعمد من خلال الجلوس عاقدةً رجليها رافعة كعب حذائها تجاه شخص معين ؛ إنه تعبير عن الثقة من خلال إظهار أنوثتها ومن خلال ذوقها فى اختيار حذائها ، وتعبير عن الإصرار من خلال توجيه كعب حذائها باتجاه شخص معين لتنقل رسالة مفادها: "نعم أنا

امرأة ، لكنى أستطيع التعامل معك كرجل ؛ حيث إننى أتمتع بالقوة "- إنها محاولة للتجرد من أنوثتها.

ومن الممكن وأنت جالس أن تحرك رجليك للأمام والخلف بسبب الطاقة العصبية ، وكثيراً ما أرى الشباب يجلسون وقد جعلوا يحركون رجلهم للأمام وللخلف ؛ فتلك حركة مهدئة ، لأنه يحدث بها اتصال يقع بين الأعضاء التناسلية والأفخاذ. والقليل منهم ، وربما لا أحد منهم ، يدرك المغزى من هذه الحركة.

الأطراف

اليدان

معظم المعلومات التى سوف أخبرك بها عن اليدين سوف تتم مناقشتها مرة ثانية فى الجزء المخصص للتعبيرات الشمولية ؛ وذلك لأن غالبية حركات اليد المعبرة تشتمل على أجزاء أخرى من الجسم. ويعد وضع اليدين على شكل ورقة تين أحد الأمثلة على ذلك (كما هو موضح فى الصورة على يسار الصفحة). عندما تراقب مجموعة من الرجال ذوى الثقافات المختلفة فى مواقف متنوعة وهم يقومون بهذه الحركة ، سوف تلاحظ أن الشىء الوحيد المشترك بينهم إذا كانوا يشعرون بتهديد ضئيل ، أنهم يلتزمون بالقيام بهذه الحركة عفويًّا. وهناك عبارة شهيرة فى إحدى الروايات الخيالية للكاتب "جون رونالد رويال" تقول: "احم عضوك الثمين".

إن التعبير عن الملل باليدين وعض الجلد المحيط بأصابعك وتدليك الأصابع بطريقة مثيرة جنسيًّا - كل هذه حركات من المحتمل أن تكون إشارات دالة على التوتر أو محاولة لتخفيف التوتر ، لكنى أريد التأكيد مرة ثانية على أنه بدون معرفة السياق فلن تمثل كل الحركات التى تلاحظها شيئاً أكثر من كونها عادة

شخصية مزعجة.

إن الاعتناء باليدين ينقل رسائل من المحتمل أن تكون متضاربة ؛ ففى إثناء عملية الاستجواب ، قد أسأل المتهم: "ما وظيفتك ؟" ، فيجيب بأنه موظف ، لكنى ألاحظ خشونة يديه وتشققها. فهل ينبغى أن أصدقه ؟ وعندما أقابل أحداً ويسألنى عن عملى فأرد عليه بأنى أعمل مستشاراً أو مؤلفاً أو خطيباً وكانت يداى خشنتين ومتشققتين وشكلهما بشع لأن بها عظمة مكسورة ، فهل ينبغى له أن يصدقنى ؟ إن الرسالة التى سوف تُنقَل إلينا هى أنك إما أنك تكذب وإما أنك تقوم بعمل إضافى ، فى فترة فراغك ، يجعل يديك على هذا النحو. ولنقل إن السبب هو تربية الخيول وغيرها من الأعمال البدائية ، لكن رجلاً يعمل بالفعل فى أعمال يدوية قد يذكر سبباً حقيقيًّا أو مزيفاً ليفسر بها تشقق يده. لكن حين توجه الأسئلة المناسبة تعرف الحقيقة وراء لغة الجسد ، ومن الممكن أن تمنحك هذه الطريقة ميزة فى العلاقات الشخصية وعلاقات العمل.

إن الاعتناء باليد أصبح فى أغلب الحالات من الأمور التى يقوم بها العقل الباطن ، وهناك نظرية تفسر ذلك: اليدان هما الأداتان الوحيدتان التى نستخدمهما منذ مولدنا. فمثلاً ، قد لا يكون هناك أى معنى لإزالة الجلد الزائد حول الأصابع أثناء اجتماع. وإذا كانت هذه الإشارة لا تعنى شيئاً فمن المحتمل أنها تعنى أن هذا الشخص يشعر بالضجر لا التوتر. وإذا حاول شخص ذو يد أنيقة أن يخفى يده فى حضورك فهذا يشير إلى أنه خجول ، أو أنه ، على الأقل ، يشعر بعدم الأمان معك ، كما يعد ثنى اليد إشارة مماثلة.

عندما ترى أحدهم يفعل شيئاً غريباً بيديه ، فقد يثير هذا التساؤل بذهنك ، وإذا كرر شخص ما حركة معينة عدة مرات - مثل الإشارات السرية التى

يستخدمها أفراد العصابة الشهيرة (إم إس-13) - فقد تصبح ذات معنى معين لديك ، والجيش يستخدم بعض الحركات غير الرسمية باليد (ومنها الحركة الموضحة بالصورة الموجودة فى الصفحة السابقة.

فى لغة الجيش ، تعنى هذه الحركة: "غطنى ، فقد تعطل سلاحى" ، وقد يتبادل جنديان سابقان هذه الإشارة فى اجتماع عمل فلا يفهمها سواهما ويكون معناها حينئذ أن الشخص القائم بتلك الحركة يطلب المساعدة من زميله.

القدمان

من الممكن أن يكون لدى الإنسان الكثير من الأسباب ليعقد قدميه ، ولكن من الضرورى أن تعرف السياق لتتمكن من تحديد ما إذا كان فاعلها يقصد بها حجبك أم لا. وبالنسبة للمبتدئين ، لابد وأن تضع فى اعتبارك تركيبة جسمه ؛ فعندما يجلس شخص طويل على كرسى منخفض فإما أن يجلس عاقداً قدميه أو أن ركبتيه ستصلان لأذنه. وبالنسبة للمرأة التى نضجت وبدأت تستخدم وضعاً محتشماً فى الجلوس فسوف تجلس عادة عاقدةً ساقيها ، لأن أمها قضت 18 شهراً تخبرها أن هذه هى طريقة جلوس النساء.

قارن بين هذا وبين ما يحدث لاإراديا من ثنى أطراف الأصابع إلى الداخل ؛ وهى حركة تعنى الخضوع ، ولا سيما فى المواقف الجنسية ؛ ففى أغلب الأحيان ستجد المرأة تثنى أطراف أصابعها باتجاه الداخل أثناء الأوضاع الجنسية ، على الرغم من أنها تكون حرة من أى مسئولية فإن شيئاً ما فى أعماقها يأمرها أن تتخذ وضع الخضوع.

فى المواقف الصعبة تجد الناس يقفون فى أغلب الأحيان وقدمهم ناحية الباب. وعندما كنت أدير المقابلة الشخصية لأحد المرشحين لتولى منصب

المدير فى شركة "ترين" ، كانت هذه الحركة من بين الأشياء التى لاحظتها كثيراً. وفى أثناء التدريس ، أحتاج لجلوس بعض الأشخاص على طاولة ليُظهِروا لغة جسد معينة ، وكنت أسعد بمراقبة المتعلمين لعقد القدمين ، وثنيهما ، وتوجيهها نحو الباب كلما زاد مستوى القلق.

وبالطبع يعد الاعتناء بالقدمين أقل من اليدين ، ولكن عند لبس الصندل أو أثناء إقامة العلاقات الحميمة تكون القدمان مكشوفتين ، وعندئذ يعد الاعتناء بالقدمين من أكثر التوضيحات عن الأنوثة ، أو النشاط البدنى ، أو الصحة الأساسية. وعندما تظهر قدميك القبيحتين قد تشعر بالراحة بتعرية قدمين قبيحتين بلبس صندل ، لكن توقع أن يحط بعض الناس من تصرفك هذا. وثمة بعض الحالات الغريبة جدًّا: ذات مرة رأيت رجلاً ذا قدم قبيحة يمشى عارى القدمين خلال شارع "وول مارت" خارج مدينة أطلانطا - ولاية جورجيا. وعندما أرى شخصاً يسير فى الأماكن العامة وهو عارى القدمين ، أعتبر ذلك منافاة تامة للأعراف الاجتماعية.

الأصوات التعبيرية

بالإضافة إلى المسافة بين المتحاورين والمدة والحركة والثقافة والعديد من العناصر الأساسية فى لغة الجسد ، هناك منطقة مهمة فى هذه الدراسة هى دراسة الأصوات ، والتى أطلق عليها اسم "أصوات التعبير" ، وأشير بها للتواصل الصوتى وليس الكلمى. ومن ذلك آه ، همم ، إيك ، إيوو ، يوك ، ودورها فى التواصل يتفاوت ؛ حيث:

- تغير من سرعة سير الحوار.
- تملأ الفراغات ، لكن دون كثير معنى. راقب حركة العينين واليدين وهزات

الرأس وغيرها من الحركات ، لتحدد إن كان الصوت فى إطار التخيل ، الاشمئزاز ، الارتباك ، الإبداع ، وهلم جرا.

- بناء على درجة الصوت - حاد ، غنائى ، غليظ ، جميل - سوف تحدد مشاعر الشخص.

وعند قراءة لغة الجسد ، سوف تستمع إلى أصوات ترتبط بنغمة أو نطق يبدو شاذًّا بالنسبة لك ، ويمكن أن تشكل هذه الأصوات جوانب مهمة من الكلام حيث تقدم معلومات عن مسقط رأس المتكلم - وأنا لا أقصد بذلك نبرة بوسطن القوية ولا نبرة جورجيا الرقيقة ، فأنا أشير إلى طريقة الكلام التى يستخدمها الكثير من الأمريكيين الشماليين والكنديين فى نطق الصوت "OU" ، والطريقة التى يستخدمها الكثير من سكان ولاية بنسلفانيا ذوى الأصول الهولندية ، والذين يفضلون رفع نغمة الصوت فى نهاية الجملة وخفض نغمة الصوت عندما يطرحون سؤالاً ما. فإذا سمعت هذه الأصوات ، فهذا دليل إضافى على وجود اختلافات ين الثقافات الفرعية للأشخاص ، وإذا عاش إنسان فترة كافية فى منطقة كهذه أو خالط أشخاصًا من هذه المنطقة ليلتقط هذه النبرة الإقليمية ، فعندئذ تكون الفرصة مواتية للغة الجسد أن تُظهِر هذه الاختلافات.

تأثير الإعاقة

تتطلب الإعاقة تكييفاً للسلوك البشرى بذات الطريقة التى يتكيف بها الإنسان السليم مع الثقافة الجديدة: فالتواصل من الممكن أن يتخذ عدة أشكال لا تعتبر النموذجية من قبل المجتمع ، فمن وجهة نظر الآخرين ، يعد المعاق هو النموذج شبه العادى ، أما المعاق نفسه فلعله يريد أن يثبت قدرته على أن يكون النموذج العادى أو الفائق.

إن حدوث مشكلة أثناء الولادة قد تؤسس لصراع أبدى لدى المعاق للتمكن من تجاوز النموذج شبه العادى ، لكن تخيل هذا الصراع حين تحدث الإعاقة فى مرحلة الشباب بسبب بلية أو مرض. "فرانكلين ديلانو روزفيلت" ، مثلاً ، كان فى التاسعة والثلاثين عندما هاجمه شلل الأطفال ، مما أدى إلى شلل الجزء السفلى من جسده من القدمين وحتى الوركين. تخيل أثر ذلك. لكن "روزفلت" قاوم من أجل أن يعود إلى تصنيفه كشخص طبيعى من خلال القيام بعمليات إعادة تأهيل كانت مكلفة وصعبة. تخيل أثر ذلك على شعوره بالانتماء - وبعد ذلك على سياسات التفويض من قبل غالبية الأمريكيين ؟

وبغض النظر عن نوع الإعاقة ، فالإعاقة البدنية تفرض على الناس ذوى الاهتمامات المشتركة بعض التحديات ، منها: مقدار الخطوة ، واجتياز الحواجز الموضوعة على جانبى الطريق ، عبور المنحدرات الجليدية. ونفس الأمر بالنسبة لامرأة ذات شعر أحمر قابلتنى وقد ظنت أن من الممكن أن نرتبط معاً بسبب لون شعرنا الواحد ، فإن بعض الناس يجدون الوحدة فى اختلافهم البدنى عن الآخرين ، وهناك من يترك حياته تسير دون تفكير كما لو أنها لا تخصه. وكلما أمعنا النظر فى الرؤية الشاملة (فى الفصل الخامس) ، سنجد أن الرؤية الشاملة تظهر فى الحركات الواضحة على عكس الحركات الغامضة - حتى فى الحالات التى تحد فيها الإعاقة بشدة من الحركات.

ومن الممكن أن تتحول الإعاقة إلى الخارج ، دون أن ينظر الناس لحقيقة شخص المعاق ، ومدى تأثير ثقافته فى نفسيته. أما بالنسبة لرد الفعل الطبيعى للشخص السليم فهو الشعور بالذنب والندم وتقديم كافة التسهيلات - وهذا الأسلوب فى حد ذاته يُشعِر المعاق بأنه نموذج شبه العادى. وقد انتقد بعض الناشطين فى حقوق الإنسان - مثل "مارتا روسال" - إحدى دور العبادة لبنائها

داراً لإيواء المشردين فى مدينة نيويورك من دون مصاعد كهربائية لتتناسب مع ذوى الاحتياجات الخاصة. وكان رد المؤسسة أن المصعد ما هو إلا كماليات تكلف أموالاً طائلة، والأفضل أن ننفقها على المأكل والمشرب. ومن خلال النتائج التى سأتوصل إليها أود أن أقول إن تلك الدار استنتجت أن احتياجات الطبقة الغالبة من أشباه العاديين - المشردين فى نيويورك - تتجاوز احتياجات الأقلية (الذين ربما لا يكونون أشباه عاديين على الإطلاق). وهل نشك فى أن العاملات الفاضلات لن ينزلن السلالم ليقدمن شطيرة لرجل مشرد مقعد؟

زينة الجسد

تتضمن لغة الجسد حركات إرادية ولاإرادية، لكن لا ينبغى أن نتوقف فقط عند هذه النقطة؛ ففى بعض الحالات تعتبر تسريحة الشعر والحلى والرسومات على الجسم ذات مغزى فى الرسالة، أو أنها قد تكون جزءاً أساسيًّا من الرسالة. وفى حالات أخرى قد تكون هذه الأمور عوامل تشتيت. تؤدى "كارى برادشو" دورها بمسلسل "Sex and the City " بدون ارتداء حذائها المانولو بلانكيس. ولأن حذاءها يزيد من تأثير لغة جسدها ويؤثر على طريقة تعبيرها عن رشاقتها وتفاؤلها، فمن غير الممكن أن تعرف "كارى" من دون حذائها. قارن بين ذلك وبين ما فعله شرطى مدينة تورنتو، والذى ظل هارباً - بعد ارتكابه جريمة قتل - على مدار ثلاثين عاماً، وفى النهاية ألقى عليه القبض من خلال استخدام سائل الحمض النووى فى عام 1999. وكان "رون ويست" قد أطلق النار على سيدتين وطفل صغير داخل منزلهم مما أدى إلى مصرعهم، عندما رأوه على الباب وسمحوا له بالدخول. إن أى شك يمكن استنتاجه من لغة جسده بالتأكيد سيتلاشى بسبب زى الشرطة الذى يرتديه، والذى يعطى إحساساً بالثقة

والحماية.

يختار معظم الناس ، من خلال العقل الواعى ، مظهرهم الخارجى من ملابس وغيرها ، وقد يمتد الأمر ليتناول نمط الحياة والوظيفة ، لكن فى نطاق الحدود المسموح بها ؛ حيث إننا جميعا لا يزال لدينا قدر معين من الحرية فيما يتعلق بتسريحات الشعر والملابس والرسومات على الجسم ؛ فهذه الأمور تعبر عن الطريقة التى نود أن ينظر الناس إلينا بها ، ومدى تماشيها مع ثقافتنا.

العديد من الناس يتحكمون فى هذه العناصر عن عمد ووعى من قبل الناظرين لهم ، ولكن هناك من يرسل دون قصد بعض الرسائل الخاطئة. ولذلك ينبغى - عند قراءة لغة الجسد - أن تحلل النية والنتيجة على حد سواء. فمثلاً ، وعلى حد معرفتى ، جرت العادة أن يكون الجنود والعاهرات والسجناء السابقون هم الوحيدون الذين يرسمون الوشم على أجسامهم ، أما الآن فقد أصبح الوشم جزءاً من لغة الجسد الخاصة بالشباب. لقد أصبح أمراً شبيهاً بالقبلية: بمعنى أنه ضرورى لتتمكن من الذهاب إلى مكان آخر وتتكيف مع أشخاص جدد ليعترفوا بك كجزء من المجموعة. وللأسف ، لايزال البعض يعتقد أن الجنود والعاهرات والسجناء السابقين هم الأشخاص الوحيدون الذين يرسمون أوشاماً ، وأنهم يظهرونها فقط عند التحدث مع أى موشوم آخر. ومنذ زمن ليس ببعيد قال اثنان من طلابى فى الجيش دون تردد: "إنها علامة مومس" عندما رأوا وشماً مرسوماً على الجزء السفلى من ظهر فتاة. وأثناء أحد الحوارات الساخنة الأخرى مع بعض المتهمات أوضحت إحداهن أن ارتداءها بنطالاً ضيقاً للغاية ما هو إلا تعبير عن مسايرتها للموضة.

ومع هذا ، فعند تعلم نظام قراءة لغة الجسد الشامل ، ينبغى أن تدرك الأهمية النسبية للمظهر الخارجى للجسم ، إلى جانب الحركات التى يقوم بها. وكما فعلت

عند مناقشة أجزاء الجسم ، سوف أبدأ من أعلى الرأس ، نزولاً حتى أسفل القدم عند فحص زينة الجسم.

تقدم تسريحات الشعر رؤية نيرة لنية الشخص. وقد أخبرتنى مصففة الشعر ، التى ساهمت فى تكوُّن صلعتى هذه ، أن الزبائن يطلبون منها عمل تسريحات مستحيلة: فمنهم من يريد تسريحة شعر "موهاكو" على الرغم من أنه يعانى من تساقط الشعر والصلع ، والبعض منهم يطلب تسريحة شعر مموجة لتعطى شعره الحيوية على الرغم من أن شعره ناعم وضعيف. وعندما لا تستطيع عمل ما يريدون من تسريحات ، يغضبون منها ، لأنهم يعتقدون أنهم إذا أرادوا تسريحة معينة فلابد أن تتم. إن كل شخص يود إرسال رسالة معينة ، ولذا يصر على هذه التسريحة - سواء كانت تصلح له أم لا.

بالنسبة لى ، يعد ترك الرجال شعرهم طويلاً - على الرغم من أنهم يعانون من شبه صلع - أمراً مستغربا ، لكنه بالنسبة لهم يعد تعبيراً عن حريتهم. وأفترض أن يكونوا صرحاء وأحرارًا أيضًا فيما يتعلق بالتعبير عن رأيهم فى أى حوار ، وعدم الخضوع لأعراف ثقافية مقيدة. والمرأة التى تبلغ الأربعين وتترك شعرها يشيب بالكامل تريد توصيل رسالة مفادها: "لست مهتمة بنفسى" ، وتعد الممثلة "إيمى لو هاريس" أحد الأمثلة المثالية لهذا النوع من النساء.

للقبعة دور بسيط وعملى ، وقد يكون لها دور فى نقل رسالة محددة. لكن ، ما الرسالة التى تستنتجها عندما ترى شخصاً يرتدى قبعة راعى بقر أو قبعة لاعب بيسبول وهو ليس راعى بقر أو لاعب بيسبول أو حين ترى شخصاً يرتدى قبعة متناسقة تماماً مع الملابس التى يرتديها ؟

يخبرنى الكثيرون أنهم يشعرون بأن مظهرهم يكون حسناً بقبعة راعى البقر ، لكنى لا أرتديها إلا حين أركب الخيل ؛ لأنى لا أشعر بالراحة وأنا أتجول بالمركز

التجارى لمدينة أتلانتا ، فى حين أبدو بمظهرى هذا كما لو أننى سأصيح قائلاً: "يا هووو" عند بائع سندوتشات النقانق.

عامل الراحة هذا - وهواتساق المظهر الخارجى والصورة الداخلية - هو ما يدفع أى امرأة للحرص على أن تكون على "علاقة" مع مصمم ، سواء كانت تتعامل مع كبار المصممين أو كانت تشترى من محلات الملابس العادية ، كما أن المرأة تشعر بأن المصمم يفهم شخصيتها ومتطلباتها الأساسية فيما يتعلق بالملابس. وقد قام مصمم الأزياء "أوليج كاسينى" بوضع ما يزيد على 300 تصميم لملابس "جاكلين كينيدى" عندما كانت السيدة الأولى - ويقال إن تصميماته هى التى أكسبت "جاكلين كينيدى" جاذبيتها. وحتى النساء الأقل مالاً من "جاكلين كينيدى" سيبدين شيئاً عن شخصيتهن بمجرد أن يفضلن ارتداء ملابس "رالف لورينا" على "لورا أشلى".

وتعد النزعة القبلية جزءاً من هذه الممارسة؛ فطبيعة البشر تميل لإبراز هويتها من خلال المظهر وزيادة الشعور بالانتماء من خلال ارتداء ملابس معينة.

أعرف امرأة من اللواتى نطلق عليهن فى الجنوب " أفقر من أن تشترى أدوات زينة ، وأعز من أن تضع زينة رديئة" (بالنسبة للقراء الشماليين ، تنطبق هذه العبارة على أثرياء الجنوب القدامى ، والذين لا يملكون أى مال بالفعل ، إلا أنهم مازالوا يحتفظون بالقصر. وهم مع ذلك لا يريدون لأحد أن يعلم ضيق حالهم ، فيفضلون فساد طلاء سور منزلهم على أن يطلونه بالجير والماء). إن هذه المرأة تحاول أن تعطى انطباعاً بأنها امرأة كلاسيكية على الرغم من أنها قد تصبح أكثر أناقة إذا تخلصت من هذه الملابس الرثة "الكلاسيكية" ، وأنفقت مائة دولار فى "وول مارت". لكن بالنسبة لها ، فإن شراء ملابس جديدة يعنى وضعاً ماليًّا سيئاً.

كما تمثل الساعات والأقلام جزءاً إضافيًا من لغة الجسد ؛ فإذا كنت ترتدى ساعة غالية الثمن - مع أنك لست ضمن قائمة أثرى مائة رجل فى العالم التى تصدرها مجلة "فوربيس" - فربما تُصدِر إشارات وترتدى قمصاناً وسترات تسمح لك بلفت الأنظار تجاه ساعتك ذات العشرة آلاف دولار.

يمكنك أن تحدد إذا كان الشخص يتقمص شخصية ليست له أم لا من خلال أشياء مشابهة. وهناك مثال رائع على ذلك: مجموعة الفتيات اللواتى رفضن الحياة التقليدية وارتدين الجيبات القطنية الطبيعية ، واللواتى مازلن يعشن فى "بيركلى" بكاليفورنيا ، وقد أصبحن الآن جدات فى الستين من عمرهن.

وأخيراً ، فإن سؤالنا عن السبب فى أن كل حذاء يتحدث عن صاحبه لا تقع إجابته هنا فقط ، بل لقد أثارته الكاتبة الكبيرة "كاثى نيومان" فى مجلة "ناشونال جيوجرافيك" ؛ حيث اقتبست أقوال مصممى أحذية ومؤرخين فى إشارة واضحة إلى تأثير الحذاء على لغة الجسد ، من حيث الرسائل التى ينقلها الحذاء عن المكانة الاجتماعية والدور الذى يلعبه فى إظهار النية (كاثى نيومان ، ناشونال جيوجرافيك ،إصدار سبتمبر 2006 من صفحة 74 إلى 93). ومن بين أهم هذه الرسائل ما يلى :

- الإيحاء الجنسى الذى ينقله الحذاء ذو الكعب العالى: الأعضاء المثيرة البارزة ، الإيحاء بطول الساق.

- التعبير عن الثراء من خلال إظهار نعل الحذاء ، أو ارتداء حذاء مسطح (كما فى حالة سكان قبائل السيوكس) - النظيف من أسفله ؛ فقد اعتاد أفراد قبائل السيوكس أن يرتدوا أحذيتهم النظيفة المزينة بالخرز كإشارة على أنهم يفضلون ركوب الخيل بدلا من المشى.

- التعبير عن المنهج الفكرى. حيث وصفت "كاثى نيومان" بعض الأحذية

الخاصة فى محلات "أولجا بيرلوت وريور" للأحذية ، والتى يبلغ سعر الحذاء فيها إلى ما بين أربعة آلاف إلى اثنى عشر ألف دولار ؛ حيث تقدم هذه المحلات "أحذية ذات ملمس ناعم - والتى تعطى انطباعاً عن لابسها كما لو أنه سمكة قرش سابحة فى الماء - ومزينة بالثقوب والرسومات ، وفى بعض الأحيان بالعلامات البارزة... فهذه الأحذية تعبر عن المحارب الذى يوجد داخل كل رجل".

إعطاء انطباع بأن الشخص يميل إلى تغيير شكل حذائه ؛ فهناك من تذهب إلى مكان عملها مرتديةً حذاء ذا كعب رقيق ، وعندما تعود إلى المنزل تستبدله بحذاء ذى كعب عال أو حذاء ذى غطاء يصل إلى أعلى الساق.

ليس من الضرورى حتى أن تلمع نعل حذائك ، مثلما فعلت "دينا فريلاند" المحررة السابقة بمجلة "Vogue" لتكون "لامع الكعبين": وهى عبارة تعنى الثراء فى ثقافتنا. وبعض الأشخاص الذين يرتدون أحذية بالية وغير ملمعة قد يعطون انطباعاً لأغلب الناس بأنهم فقراء ، أو على أقل تقدير "مهملين".

وباعتبارى جنديًّا سابقًا ، فإن عبارة "لامع الكعبين" تعنى بالنسبة لى شيئاً آخر: فالإنسان الذى يقضى ساعات يومه يجرى من هنا وهناك مرتدياً حذاءه يدرك أن الحذاء يمثل أهم جزء من الملبس ؛ فالحذاء يعبر عن كل شىء.

وعلى النقيض من المقولة التى تقول إن التضحية براحة القدم من أجل ارتداء حذاء ذى شكل جيد يمكن أن تعادل - على الجانب النفسى - الألم الذهنى المدمر الناتج عن ارتداء حذاء جيد "بمعنى أن يكون مريحاً للقدم". فالراحة النفسية أهم من الراحة البدنية. وكما تقول "نيومان" ؛ فإن الحذاء المستدق الطرف - الذى يرتديه أفراد قبيلة "مانولو بالهينك" يمكن أن يعتبر بالفعل مشدًّا للقدم ، ولكن قيل لى إن المرأة التى ترتدى حذاءً بهذا الشكل تشعر بشىء من

النشاط. واستشهدت "نيومان" بقول "مادونا" إن حذاء "مانولو بالهينك" يعطى شعوراً بالانتعاش ، ويستمر هذا الشعور لفترة أكبر.

كما يمكن أن يصبح الحذاء معبراً عن الهوية الحقيقية للفرد. فهل سبق لك أن قابلت عداءة ترتدى حذاء رياضياً "فى كل زمان ومكان - فى الحديقة وحتى فى دار العبادة" ؛ فرياضة الجرى تمثل كل شىء فى حياتها والحذاء الرياضى جزء أساسى من ملبسها. لذا يقولون فى الأمثال: "ليس هذا تعبير عما أفعله ، ولكنه تعبير عن هويتى".

والآن ، لنطَّلع على منظور الرجل : هذا الكلام ينطبق على حذاء راعى البقر. وقد سبق لى ارتداء حذاء راعى بقر وحذاء رياضى - وكلاهما مريح ، لكن الحذاء الرياضى أكثر راحة. وقد ارتديت الحذاء طويل الساق عند السفر مع أنى أعرف أننى سوف أضطر لخلعهما للتفتيش ولبسهما مرة ثانية. فما الذى يوحى به ذلك فى شأن التضحية بالراحة من أجل الشكل ؟

من وجهة نظرى ، إذا كنت لا تشعر بالراحة فى ملبسك فسوف تبدو مزعزعاً ، وسوف تعبر لغة جسدك عن عدم شعورك بالراحة.

ومع ذلك لا تستغرق وقتاً كثيراً فى تحليل زينة الجسم. فمن الممكن أن تقرأ بعض الرسائل من خلال أدوات الزينة والملابس أو لغة الجسد التى تخصك ولا تخص الآخرين. على سبيل المثال ، اعتدت أن أعلق هاتفى الجوال فى جيب معطفى. وهذا السلوك يبدو قريباً جدًّا من سلوكيات رعاة البقر ، ويذكرنا هذا السلوك ، كما قيل لى ، بما كان يفعله رعاة البقر: حيث كانوا يعلقون المسدس فى الحزام. ويكمن السبب فى وجه الشبه بين ما قمت به وبين سلوك رعاة البقر فى الحزام الذى أرتديه ، وهو حزامى المفضل الذى أرتديه غالباً كل يوم ، والذى يفوق ثمنه البنطلون الجينز الذى أرتديه ولا أريد أن يصاب بخدشة واحدة -

ولكن ، ضع فى اعتبارك أن الكثير من الملابس قد تكون تقليدية.

تقدَّمْ نحو النظرة الشاملة

مرحلة "النظرة الفاحصة" تعد فى حد ذاتها تمريناً كاملاً. انظر إلى الناس من حولك وحاول أن تصنف أوجه الاختلاف والشبه بينهم ، وقم بتجميع صور الأشخاص التى لديك ثم انظر إليها نظرة فاحصة فى الوقت الذى تصير فيه أكثر الماماً بالمنقحات الموجودة بداخلك ، وكيف تؤثر على أحكامك فيما يتعلق بلغة الجسد. لابد أن تصل إلى المرحلة التى عندها تستطيع أن تنظر إلى الناس نظرة تحليلية.

الشىء الذى لا تود فعله هو أن تخلق وحشاً كالذى خلقه "فرانكشتين" عند قراءة لغة الجسد - أى أن تربط بين اليدين والعينين والقدمين والكلمات لتحصل على صورة متناقضة الأجزاء.

الفصل 4

الإيماء بقصد أو بدون قصد



لابد أن تركز انتباهك فى هذا الفصل القصير على مرحلة "النظرة الفاحصة"؛ حيث ستواصل فحص الحركات المنفصلة ، ولكن من زاوية مختلفة. وفى بعض الحالات ، سوف نذهب إلى ما وراء الإيماءات لنفحص النية ، وفى بعض الحالات الأخرى سوف نجتاز مرحلة الإيماءات لنفهم السبب فى حدوث هذه الإيماءات إذا لم تكن مقصودة.

ولايزال هذا النشاط يعتبر جزءاً مما يسميه المحققون "الملاحظة السلبية"، والتى تعنى مراقبة المتهم لجمع أكبر قدر من المعلومات المفيدة. أما "الملاحظة الإيجابية" - وهى المرحلة التالية - فتتضمن طرح أسئلة على الأشخاص المحيطين بالمتهم مثل رفاقه فى السجن وحراس السجن. ولن نتمكن من الوصول إلى المراحل الثلاث التالية من القراءة ، دون الانتهاء من مرحلة الملاحظة بالكامل ؛ فكل شىء يتعلق بمرحلة النظرة الفاحصة يعتبر عملية خارجية ، بينما المراحل الثلاث التالية تعد عمليات داخلية.

أثناء تدريس لغة الجسد ، أصنف الإيماءات التى تحمل معانى نمطية إلى عدة تصنيفات ، وهى : الرموز ، الموضحات ، المنظمات ، المهيئات ، الحواجز. كما أننى أربط بين الحركات الانعكاسية وبين هذه المجموعة لأنها تعتبر تقنية نمطية ، ويمكن أن تكون طريقة عفوية أو متعمدة لتخدع شخصاً ما ؛ فكل من الرموز والانعكاسات له جذور ضاربة فى الثقافة ، بينما تعتبر بقية التصنيفات

تعبيرات عامة على نحو كبير. كما سنتناول بالنقاش أيضاً بعض الطقوس ، لأنها إشارات يقوم الناس بتكرارها بشكل دائم (وربما مثلت تلك الإشارات معياراً كاملاً لثقافة بأكملها وربما تكون معيارية بالنسة لفرد واحد). ومن المحتمل أن تحوى هذه الإشارات الكثير من المعانى ، وقد لا تشير إلى أى معنى على الإطلاق.

الرموز

تعتبر القُبلة ، وإخراج اللسان ، والتلويح باليد للترحيب رموزًا توصل مشاعر محددة ؛ فإشارات كهذه يتم تعلمها للتعبير عن فكرة معينة ، وقد تختلف بشكل كبير من ثقافة إلى أخرى. وعلى الرغم من ذلك ، ففى كل حالة تعبر هذه الإيماءات عن فكرة كاملة وتنقل معنى ثابتاً طالما أنك تعرف سياق إصدار هذه الإيماءات. فعلى سبيل المثال ، إذا وجهتُ إليك سؤالاً وكانت إجابته "نعم" فسوف تفهم على الفور عندما أومئ برأسى أننى أعنى نعم ، بشرط أن يكون السياق مناسباً ، حيث:

- إننى أفهم لغتك.
- إننى أمريكى ، وإن الإيماء برأسى يعنى "نعم"فى بلدى.
- إن تحريك الرأس إلى أسفل وإلى أعلى أثناء الإيماء بالرأس يكون فى تعاقب سريع نسبياً.

وعلى الرغم من أن الحركات الرمزية تتأثر بشدة بالثقافة ، وبانتشار تلك الثقافة ، فإنه يمكن أن يصبح هذا النوع من الحركات ثقافة سائدة. وأحد الأمثلة الرائعة على هذا النوع من الإيماءات هو "علامة الرضا والقبول" - تلك التى يستخدمها أفراد قوات حفظ السلام الدولى بدون أن تكون بينهم لغة مشتركة

يمكن أن يتواصلوا بها فيما بينهم. وعلى النقيض من ذلك ، نجد أن رفع الأصابع على شكل حرف "V" يعنى بالنسبة للأمريكيين الذين خاضوا الحرب العالمية الثانية إشارة النصر ، أما بالنسبة لمواليد فترة الزيادة السكانية تعنى إشارة السلام ، وبالنسبة للكثير من الإنجليز ، تعد طريقة لطرد شخص شريطة أن يكون ظهر اليد متجه ناحية الشخص. ويعتقد أن أصل هذه الحركة يعود إلى أن المحاربين قد جعلوا أصابعهم على هيئة حرف "V" فى وجه عدوهم المهزوم الذى أصابوه بأسهمهم ؛ فالأصبعان اللذان رفعوهما هما من أطلقا السهم القاتل تجاه العدو.

هذه الإيماءات الرمزية من الممكن أن تصبح لغة غير منطوقة وزاخرة بالمعانى عندما تنقل هذه الإيماءات معانى واضحة وبليغة ، كما فى حالة الإشارات اليدوية العسكرية مثل إشارة " غطنى ؛ فسلاحى معطل" ، والتى أشرت لها فى الفصل السابق. والخلاصة ، أنه مع بعض التغيير الثقافى ، يتمكن كل أطراف التواصل من تعلم المعنى المقبول.

الإيماءات الموضِّحة والمنظِّمة

الإيماءات الموضِّحة والمنظِّمة عبارة عن إيماءات يكون الغرض منها توضيح معنى الكلام. وتأثير هذه الإيماءات فى الغالب مستمد من مشاهدة الأم أو الأب أو الأشخاص فى التليفزيون يقومون بهذه الحركات - وهذا يعنى أن الثقافة تؤثر فى تشكيل هذه الحركات ، لكنها تظل تصدر بشكل "طبيعى". ومن بين أمثلة الحركات الموضحة: الإشارة نحو الآخر بإصبعك حين تتهم أحداً بعمل شىء ما وتستخدم ساعدك لتوضح المغزى من مقصدك. أما بالنسبة للإيماءات المنظمة فهى تتضمن رفع يدك كما يحدث عندما يوقف شرطى شخصاً ما أو تمرير

أصابعك وهى مفرودة على منطقة الحلق لتنقل رسالة مفادها: "اقطع".

من بين الإشارات الرئيسية لتوضيح معانى الرسائل ، الإشاحة باليد. وقد قام الرئيس "بيل كلينتون" بهذه الحركة الشارحة أثناء جلسة الدفاع العلنية لدحض الاتهامات الموجهة إليه بأن له علاقة غرامية مع "مونيكا ليونسكى" ؛ حيث أكد كل كلمة كان يقولها من خلال التلويح بيديه وساعديه. كما أن "أدولف هتلر" قام بهذه الحركة ، والتى تعتبر جزءاً من إيماءاته الغريبة التى أخضعت له الجماهير. كما يستخدم رجال الدين عبر التليفزيون هذه الحركة ليؤكدوا صحة كل كلمة أثناء تلاوة فقرة معينة من أحد الكتب السماوية.

ومع أنه من الضرورى تعلم الإشارة بالرموز ، فإنه ليس ضروريًّا تعلم الحركات الموضحة ؛ حيث إن أى حركة يمكن أن تصبح موضحة إذا كان الغرض منها توضيح المغزى من الرسالة. راقب مراهقة وقحة وهى ترمى تى شيرت على طاولة المحل وتغادر غاضبة ، بدون أن تقول حتى " ليس لدىّ وقت لأنتظر حتى تخلو غرفة قياس الملابس" ؛ فهذا السلوك يعبر عن أفكارها. كما أن الطرق بإصبعك الأوسط بسرعة يمكن أن يكون حركة موضحة عندما تستخدمها لتوضح ما يجول فى ذهنك من أفكار.

وإليك بعض الأمثلة الأخرى للحركات الموضحة:

- الإشارة بالأصابع إما للاتهام أو للتحديد.
- استخدام أى عضو فى الجسم للتلويح ، مثل هز الرأس أو الأصابع أو القدم ، أو تحريك الجزء العلوى كله من الجسم - وأى حركة من هؤلاء يمكن أن تعتبر موضحة.
- فتح الشفاه بقوة لإبراز كل كلمة.
- إغماض جفن العين وهز الرأس أثناء التحدث ببطء إلى شخص لا يفهم

مقصدك.

- ضم راحتى اليد معاً كما لو أنك تتوسل بالدعاء عندما تريد أن تؤكد مزاعمك.
- وضع أصابعك على شفتك عندما تفكر.

ودائماً ما يستخدم "بيل أوريلى" الحركات المنظمة، شأنه فى ذلك شأن الكثير من مذيعى البرامج الإخبارية الذين يُجرون حوارات: فعندما يأخذ كفايته من تعليقات الضيف ويريده أن يتوقف عن الكلام يبدأ "بيل" فى رفع يديه، وربما يهز رأسه قليلاً ويغمض جفن عينيه ثم يبادر بالتعبير عن رأيه. وإذا لم يتمكن من إيقاف الضيف عن الكلام بهذه الحركة، فإنه يلجأ إلى ضم يديه معاً مع رسم تعبير على وجهه يعنى "كفى" كرفع حاجب العين، أو ضم الشفتين، أو الضغط على الفك.

وليس من الضرورى أن تكون الحركات المنظمة واضحة أو مفهومة بشكل جيد؛ فاختبار مصداقية المستجوب يؤثر فى إبطاء أو تسريع مسار أى محادثة.

- التحدث مع تحريك اليد.
- النفس العميق.
- تحريك مقلتى العين.
- وضع اليد على عضلة الألم التى تقع بين العينين.
- النظر إلى أعلى أثناء الزفير.

وهناك أمثلة أخرى بسيطة وشائعة للإيماءات المنظِّمة تشتمل على:

- الإشارة إلى شخص ما كما لو أنك تقول له: "حان دورك".
- وضع يدك على شخص ما.
- هز الرأس إشارة على الاهتمام (وهى حركة خاصة بالنساء).
- هز الرأس بشكل خفيف بينما يتحدث إليك شخص ما لتشجعه.

- الميل بالرأس لإثناء الشخص عن الاستمرار فيما يفعله.

الإيماءات المهيِّئة

الإيماءات المهيئة هى وسيلة يحاول الجسم من خلالها الشعور بالراحة، ويكمن السبب الرئيسى وراء حدوث هذه الإشارات المهيئة فى الشعور بعدم الراحة نتيجة تهديد واقعى أو وهمى أو الشعور بالملل؛ لذا يلجأ الجسم إلى ابتكار عدد لا حصر له من الطرق ليهيئ نفسه مع الوضع ولكن بأسلوب بشرى حقيقى، كما أننا نقوم بتطوير طرق قياسية لأدائها. وحيث إن الإيماءات المهيئة تكون فى الغالب ذات خصوصية جنسية، فسوف أتناولها بمزيد من التفصيل عند مناقشة المنقحات. وأهم ما ينبغى تعلمه فى هذه المرحلة هو أن القيام بإزاحة للطاقة الكامنة فى الجسم هو سبيل لتخفيف التوتر.

فلماذا يحك لاعب البيسبول ساقيه بيديه قبل أن يمسك بالمضرب؟

يمسح العرق عن يديه.

يزيل القاذورات عن يديه.

يخفف التوتر.

ولما كان اللاعب مرتدياً قفازين ورداءً قويًّا فلن يكون بحاجة لعمل الخطوة "أ" أو "ب"؛ فإشارته إذن حركة مهيئة.

وإليك أمثلة أخرى للإشارات المهيئة

- التململ بأى شكل تقريباً.
- حك أطراف الأصابع معاً.
- هز الساقين للأمام والخلف أثناء الجلوس (وهى حركة مهيئة خاصة بالذكور فى الأساس).

- النقر بأطراف الأصابع.
- حك الجلد.
- التهندم.
- التقاط الأشياء.
- حك أى طرف من أطراف الجسم.

الإيماءات الحاجزة

الإيماءات الحاجزة هى تلك الإيماءات التى تُظهر عدم شعورك بالراحة فى ظل وجود تهديد. ويمتلك الناس العديد من الوسائل لقمع المعتدى. وإليك بعض الأمثلة: إلا أننى أود التأكيد على أن القيام بأى إشارة منها لا يجعل منها حاجزاً بالضرورة ؛ فالسياق له دور مهم فى هذه العملية.

- الوقوف خلف طاولة.
- عقد اليدين.
- الانحناء بجسدك جانباً أثناء الحديث.
- وضع حقيبتك بينك وبين الشخص الذى تتحدث إليه.
- خفض جفنى عينيك أثناء الحديث.
- وضع ذراعك على الطاولة التى بينك وبين الشخص المواجه لك.
- المقاطعة أثناء قراءة النصوص المكتوبة.

وكما لاحظت فى الفصل الثالث ، فإن من بين أكثر الإيماءات الوقائية شيوعاً بين الرجال هو وضع حاجز على أعضائهم الحساسة من خلال وضع اليدين معقودتين عليها. راقب ما يفعله اللاعبون أثناء مباريات كرة القدم ، والذين لم يعتادوا الظهور على شاشات التليفزيون ، وعلى الرغم من أن البعض منهم يقف

خلف جدار إلا أنك ستلاحظ أنهم يضعون أيديهم على شكل ورقة تين على أعضائهم الحساسة ، مما يمثل حاجزاً مزدوجاً. إنها حركة طبيعية عند الرجال ، لوقاية اعضائهم الحساسة عندما يتعرضون لأى نوع من أنواع الضغط.

من بين أشهر القصص فى عام 2005 ، قصة القرد الذى هاجم رجلاً من ولاية كاليفورنيا ، والذى اشترى كعكة عيد ميلاد لقرد آخر فى محمية حيوانات. وفى كعكة عيد الميلاد الخاصة بهذا القرد وضعت 39 شمعة فبدت ملتهبة ، وحين نظر القرد الآخر لهذا المنظر هاجم خصمه فى خصيتيه - هذا الأمر متواتر فى عالم القردة العليا ، ومن هنا برزت قاعدة "احم عضوك الثمين" بين الرجال ؛ فهذه الحركة لا تتضمن تفكيراً ، بل هى محض غريزة.

ذات مرة ، وأثناء قيادتى للسيارة فى أطراف إحدى المدن الصغيرة خلال الصيف الماضى ، تصادف أن رأيت صفًّا من ثلاث سيارات أوقفتها شرطية مرور ؛ حيث كانت هى وزميلتها على بعد 250 متراً من بعضهما على الطريق ينظمان العمل معاً: فتشير إحداهما للأخرى بعلامة "إبطاء" بينما تشير الأخرى "وقوف" وبهذا تظل إحدى حارات الطريق سارية طوال الوقت. ولسبب ما ، ظل من هم فى حارتى محدقين فى إشارة "وقوف" لأكثر من دقيقة - وكان ذلك وقتاً طويلاً جدًّا لمعظم السائقين أمامى ؛ فاستداروا للخلف.

كما أن الدقيقة كانت طويلة أيضاً بالنسبة لحاملة إشارة التوقف ؛ حيث أنزلت تلك الشرطية إشارة التوقف لتتحدث عبر اللاسلكى وأدارت ظهرها ناحيتى. وبعد ذلك شعرت هذه الشرطية بالخجل والعجز والذنب ، وأخذت هذا الأمر على محمل شخصى ، ثم تحدثت بعد ذلك قليلاً عبر مكبر الصوت. وعلى الرغم من أننى لم أتمكن من سماع ما قالته ، فإن جسدها كان يقول: "يا إلهى ، مكنى من تمالك نفسى قليلاً ، ولتسمح لهؤلاء الناس بالمرور" - وفى أثناء ذلك لم تسمح

لعينيها أن تقع على عينىّ حتى حولت الإشارة إلى "هدئ السرعة"، وأشارت إلىّ بيديها لأتقدم.

هذه الإيماءات قد أظهرت أن عقلها كان يبحث عن مخرج وحل عاجل: "ماذا أفعل لأخرج من هذا الموقف المحرج؟"، وكان الحل فى أن تستخدم كل الأشياء المتاحة حولها كحاجز بينها وبين الناس الذين كانت تعتقد بأنهم سوف يقاضونها فى المحكمة بسبب استخدام إشارة توقف وإشارة هدئ السرعة معاً فى آن واحد، وبسبب تحدثها عبر اللاسلكى، وبسبب قبعتها التى كانت تحول بشكل جزئى دون رؤية عينيها ووضع ظهرها.

عادة ما ستلاحظ سلوكاً مماثلاً لهذا من الخطيب العصبى، والذى يظن أن كل واحد من مستمعيه سيقاضيه، وفى ظنه أن الحواجز هى التى ستحميه من التعرض للنقد؛ لذا تجده يقف خلف منصة ويوجه الميكرفون بحيث يكون فى وضع يغطى جزءاً من فمه، وتجده أيضا يرفع الورقة التى يقرأ منها لتمنحه مزيداً من التعتيم. وإذا كان يرتدى نظارة فلن يرى المشاهدون سوى أذنيه ورأسه أثناء إلقاء الخطبة.

التقليد

من الممكن أن يكون تقليد السلوك مكتسباً بالتعلم، ولكن هذا السلوك، بالطبع، لا يعد أكثر من كونه انخراطاً فى المجتمع؛ فالتقليد هو استجابة طبيعية لثقافتك، وهو تفسير لسر التجانس كمجتمع؛ فتقليد سلوك النموذج الفائق فى المجتمع ما هو إلا استجابة طبيعية لبعض الأعراف الاجتماعية.

وقد جرت العادة أن نحصل على جوائز وحوافز وبعض عبارات الإطراء والدعوات فى مناسبات معينة من أشخاص آخرين فى ثقافتنا، عندما ننتهج

نفس سلوكهم - وعندما لا نتصرف بنفس أسلوبهم ، يحل علينا العقاب. إن الضغط الشديد للأعراف الاجتماعية هو ما يدفعنا لتكرار سلوك الآخرين ، وإلا فإننا سنواجه العواقب السيئة - وهذا هو ما يحدث فى متلازمة ستوكهولم. تعتمد التدريبات الأساسية فى القوات المسلحة الأمريكية على نسخة معدلة من متلازمة ستكهولم ، والتى تقوم على ما يلى: يلجأ أحد الجنود إلى ممارسة طقوس غضبه عليك ليفزعك ، ثم يفرض سيطرته على كل مناحى حياتك ، ثم يجعلك نسخة منه. فالجندى الجديد فى الجيش مثل القرد الجديد الذى يلقى فى القفص مع 27 قرداً آخرين ، وجميعهم يعرف القرد القائد ويعرف الأشياء التى ترضيه. لذا تخيل نفسك القرد رقم 28 ، والذى لابد له من أن يكتشف هذه الأمور بنفسه لكى لا يمزقه القرد القائد إرباً. لذا ، لابد وأن تبدأ على الفور بتقليد سلوكه.

وهناك أيضاً السلوك المنعكس المتعمد ، أو السلوك المنعكس المهيئ. ويعد هذا الأمر جزءاً من تقنية المعالجة ، وفى الجزء الثالث من هذا الكتاب سوف أخبرك بكيفية استخدام هذه التقنية لتظهر وكأن هذا السلوك يصدر عنك بشكل طبيعى.

الطقوس

الطقوس أنشطة تتراوح بين التفاصيل المتبعة فى مناسبة معينة وبين الأعراف الاجتماعية والعادات الشخصية فى دوائر ثقافة محدودة. فى بعض الأحيان نعرف أصل هذه الطقوس والغرض منها ، وفى البعض الآخر لا نملك عليها دليلاً - لكننا نمارسها على أية حال. فما السبب الذى يجعل معظم الأمريكيين يتركون السكين بعد تقطيع اللحم ، ثم يمسكون الشوكة باليد التى كانوا يمسكون بها السكين ؟ أثناء الثورة الأمريكية ، كان هناك جدل شديد بين

الانفصاليين والموالين للجمهورية ، وعلى الرغم من ذلك كان كلا الفريقين جيراناً يتسوقون معاً ويتعبدون ويأكلون معاً. لذلك ابتكر هؤلاء الناس طقساً يحول دون الطعن بالسكين على المائدة ، ولانزال نتبعها حتى يومنا هذا: فنترك السكين بعد قطع اللحم على المائدة.

إذا كنت فى وسط ثقافى يختلف عن وسطك ، وكانت هناك مناسبة يتم الاحتفال بها فسوف تدرك بالطبع أنك غريب وسط مئات الأشخاص الحاضرين لأنك لا تعرف الممارسات الخاصة المطلوبة لهذه المناسبة. وعلى النقيض ، أعرف إحدى هواة القفز بالباراشوت ، والتى كانت دائماً ترتدى فردة قفاز فى يدها اليمنى حين تستعد للقفز ، ولم يكن لذلك علاقة بإجراءات الأمان التى يتبعها زملاؤها ، بل كان اعتقاداً شخصيًّا منها.

وبين هذا وذاك ، لديك أعراف ثقافية تتعلق بالمسافة بينك وبين المتحاور ، كإشارات احترام رجال السلطة وغيرها. وفى المراحيض العامة هناك بعض القواعد المتبعة عند التبول ، وهى: القاعدة الأولى: لا تنظر فيما خلف الحاجز. القاعدة الثانية: الحديث مع الغرباء أثناء التبول غير مقبول. القاعدة الثالثة: إذا أردت أن تتحدث إلى شخص ميزته أثناء تواجدكما معاً فى المرحاض - لعلك أردت أن تعرف منه المحل الذى اشترى منه رابطة عنقه - فانتظر حتى ينتهى كلاكما من التبول ، وعندما تذهبان إلى الحوض لتغسلا أيديكما فتحدث معه. ولكن هل كل الرجال يفعلون ذلك؟ بالطبع لا ، ولكنه تعميم صحيح لأنه يشمل معظم الناس.

جرت العادة أن يكوِّن الشخصان اللذان تربطهما علاقة ما مجموعة من الطقوس الخاصة بثقافتهما الفرعية ليعبرا عن الشعور بالحب أو الغضب أو الملل ، أو غير ذلك. وعندما تُنهِى علاقة استمرت لفترة طويلة ، فإنك تحتفظ

بجزء من تلك الإشارات والطقوس التى تكونت بينكما أثناء هذه العلاقة ، ومن المحتمل أن تعود هذه الطقوس لتتكرر فى العلاقة القادمة.

وعند قراءة لغة جسد أى شخص ، سوف تجد ، بمحض الصدفة ، بعض الإيماءات التى سوف تعتقد أنه لابد وأنها تعنى شيئاً ، لكن الحقيقة ، أنه ربما تكون هذه الإيماءات مجرد طقوس شخصية. وتفسير هذا أنك تكرر حركة معينة فى السر ثم تتسرب لتحدث عفويًا أثناء لقاء عام. فربما اعتدت أن تخلل أسنانك عندما تفكر ، وشاء القدر أن تكون جالساً فى أحد الأيام فى اجتماع ، ثم حدث أن خللت بين أسنانك دون أن تدرى - عندئذٍ ، سوف يصاب الكثير من الحاضرين بالذهول بسبب هذه الحركة الغريبة التى قمت بها.

وهناك بعض الإيماءات التى ليس لها معنى فى الإطار الثقافى ، وفى الواقع يمكنك أن تفهم أن هذه الإيماءات ما هى إلا جزء من ثقافة معينة. وبعد كل هذا ، ونتيجة للانتشار الواسع للإعلانات ووسائل الإعلام ، أصبحت بعض الإيماءات أو الكلمات عامة وسائدة: مثل كلمة "كوكاكولا" وكلمة "أوكاى" وعلامة رفع الإبهام عالياً.

ومن الممكن أن تتكون بعض الإيماءات الأخرى المحددة نتيجة لتتطور مجموعة معينة - وهذا ما حدث لى عندما حضرت مزاد خيول. وبالمناسبة ، فإن معظم الرجال فى وقتنا الحالى فى الغالب يكونون متخشبين فى المرات القليلة التى يذهبون فيها إلى مزاد كهذا ؛ حيث يخشون القيام بأى إشارة. وعلى الرغم من ذلك ، فإن البائع المتمرس فى المزاد العلنى يعرف الفرق بين حك الأنف لمجرد أنها تؤلم وحك الأنف كإشارة فى المزاد فهؤلاء الناس يلاحظون عمق النظرة والتواصل البصرى المتبادل بين البائع والمشارك فى المزاد.

ولكى تصبح قارئاً محترفاً للغة الجسد ، لابد وأن تكون مثل البائع فى المزاد:

بمعنى أن تبحث عن جوانب أخرى من لغة الجسد عندما ترى ما يشبه الإيماءة. وينبغى أن تطرِح على نفسك أسئلة كالتالية: هل هناك تركيز لطاقة الجسم فى هذه الحركة؟ هل وقعت عيناك على عينى هذا الشخص؟ وماذا تقول بقية أعضاء الجسم؟ لا يمكن أن تنقل إيماءة، أو حتى رعشة منفردة، أى رسالة إلا إذا كانت جزءاً من اللغة الرمزية، مثل حركة الإصبع الأوسط. وحتى عندما ترى حركة رمزية كهذه، لابد وأن تكون مثل البائع فى المزاد، والذى يقول لنفسه عندما يرى إشارة كهذه: "هل هذا الشخص من محترفى حضور المزادات، أم أنه مجرد شخص حضر هنا لقضاء عطلة ليستمتع بوقته؟".

الفصل 5

النظرة الشاملة

المرحلة الثانية: التقييم



إن افتقادك لفائدة وجودك معى فى صف دراسى، يجعلنى مضطرًّا لاتباع مناهج مختلفة فى تعليمك مراقبة لغة الجسد بشكل شامل. وكانت النتائج التى توصلت إليها عبارة عن نظامين متكاملين للنظرة الفاحصة: الأول، خاص بالحالة المزاجية، والثانى، خاص بوضع الجسم. ويعد النظام الأخير نسخة من البرنامج التدريبى الذى أدرِّسه لطلاب الأكاديميات العسكرية ومؤسسات تنفيذ القانون وبعض الطلاب الآخرين الذين يدرسون فى مجال الأمن. أما بالنسبة للنظام الأول، فهو نظام جديد ابتكرته ليمنحك طريقة إرشادية لفهم المعنى المحتمل نقله من خلال الإيماءات المنفصلة عندما تحدث مجتمعة. وكلمة "محتمل" فى الجملة السابقة تشير إلى الأحداث التى قد تكون عفوية أو من عقل شخص يعرف كيف يتعامل مع لغة الجسد (وأمثال هؤلاء الشخص ليسوا كثيرين). والنظام الخاص بالحالة المزاجية هو عبارة عن تقنية فى طور التنفيذ، والتى سوف أستمر فى تحسينها بينما أستخدمها مع طلابى ومع نفسى فى السنوات القادمة. وكما ذكرت سابقاً، فأنا شبيه ب. "جان جودال" بين الشمبانزى - مع تحذير واحد: وهو أننى أيضاً شمبانزى.

الحالة المزاجية

يقدم هذا النظام إطاراً لتحديد ما يقوله الجسد بشكل عام، فهو النظام الذى

تقوم عليه ملاحظتك.

شخص غير واقعى هو من يستيقظ فى الصباح ويقول: "اليوم ، سوف أعبر عما يجول فى داخلى من أفكار من خلال لغة جسدى". إن معظم ما يقع يكون مخزوناً لدينا ؛ فنحن ماهرون فى حجب أجزاء من لغة جسدنا ، لكننا لسنا على نفس القدر من المهارة فى رؤية حقيقة أنفسنا ؛ وهذا يرجع بشكل جزئى إلى حقيقة أننا نتفاعل مع تغذية راجعة إيجابية وسلبية لنكوِّن مخزوناً يسهل علينا التعامل به على المستوى الاجتماعى ، سواء أكان ذلك من خلال العقل الواعى أم العقل الباطن. وتذكر دائماً الرسالة الأساسية التى يتضمنها فصل الثقافة: إذا لم نكن أشخاصاً قياديين فنحن نقلدهم ، ونخفى تقليدنا لهم من خلال مجموعة الإيماءات الخاصة بنا لنحافظ على هويتنا ، وفى الوقت ذاته نجعل القائد يشعر بالسعادة. وحتى وإن كنا قادة ، لابد من الانتباه دائماً للحركات الحاجزة والتكيف معها ، خشية أن يتحول الشخص المقلد إلى شخص قيادى ، وننزل نحن إلى منزلة الشخص العادى.

عندما أنظر إلى شخص فى جانب الغرفة أشعر أننى أعرف ما يدور فى خلده. وحتى هذه اللحظة ، يصعب علىّ أن أخبرك كيف تمكنت من معرفة ذلك. وعندما يسألنى أحدهم كيف تتأكد من أن ما قلته سوف يحدث بالفعل ، أو كيف تعرف أنه سيتعامل مع الآخرين بهذه الطريقة سأجيب "بأنه إلهام" ، وأعنى بذلك أننى أتخذ قرارى بسرعة ، حتى إنه لا يمكننى القطع بأننى اتخذته على مستوى الوعى.

وسوف يقوم هذا النظام بتنظيم كل ما يقدمه لى عقلى فى هذه الظروف ، والهدف هو مساعدة عقلك فى تعلم الشىء ذاته.

أولاً ، هناك ثلاثة أمور ينبغى النظر فيها عند دراسة النظرة الشاملة للغة جسد

شخص ما.

وحتى أبدأ ، هناك ثلاثة أجزاء للنظر فى لغة الجسد الإجمالية لأى شخص:

الطاقة: ما مدى حيوية هذا الشخص؟ وهل يبدو عليه الإرهاق أم النشاط؟ وهل يبدو هذا طبيعيًّا أم غير طبيعى؟ وعندما أقول "الطاقة" فأنا أتحدث عن الجسد كله من منبت الرأس إلى أخمص القدم بل وهناك أمور أكثر من ذلك. وقد كان "كلينتون" يتمتع بحيوية مستمرة ظهرت عليه حتى بعد إجرائه جراحة فى القلب. ولو قدر لى أن أرى هذه الحيوية وهى تتراجع ، فهذا يؤكد أن شيئاً ما يجول فى رأسه ، والذى يؤدى إلى هذه الانتكاسة.

الاتجاه: هل هذه الحيوية التى يُظهِرها هذا الشخص بلا قيود ، وتظهر فى كل أنحاء الجسم؟ هل هى موجهة بدقة نحو هدف مشترك؟ وازن بين هذه النظرة وبين ما هو طبيعى بالنسبة لشخص ما ؛ فأنت لا تستطيع ، على سبيل المثال ، أن ترى لمرة واحدة شخصاً مشتت الذهن ، وتفترض أن هناك سبباً أقوى من ذلك غير الجينات الوراثية.

التركيز: هل هذه الحيوية مركزة على المظهر الخارجى ، أم إلى داخل الجسم؟ هل يركز الشخص على الابتعاد عن شىء معين أم ، ببساطة يريد الانفصال عمن حوله؟ قد تخبرنا هذه الناحية عن المزيد عن الحالة الذهنية للشخص أكثر من الناحيتين السابقتين مجتمعتين؟

تعد هذه المعايير الأساسية الثلاثة جوهر هذا النظام الحديث للنظرة الشاملة ؛ حيث تعتبر هذه العناصر فئات كبرى فى تحليل السلوك. وسوف أختصر هذه المعايير الثلاثة فى مصطلح علمى بسيط يسمى "مؤشرات الحالة المزاجية". ومع دمج هذه العناصر مع قائمة النظرة الشاملة من منبت الرأس إلى

أخمص القدم وقائمة الملاحظات على أوضاع الجسم - والتى ستتم مناقشتها فى الفصل التالى - سوف نقترب من توضيح معانى لغة الجسد الخاصة بشخص معين.

والفكرة التى تقوم عليها هذه المرحلة بسيطة: وهى استخدام هذه العناصر الثلاثة لوصف التأثير الإجمالى الذى يحدث عند استخدام كل عناصر الفحص من منبت الرأس إلى أخمص القدم فى وقت واحد.

فعلى سبيل المثال: تكون الطاقة منخفضة أو مرتفعة ، وعنصر الاتجاه يجيب على الأسئلة التالية ، هل تتجه كل الإشارات فى اتجاه واحد؟ هل يبدى الشخص اهتماماً بالغاً بشخص ما أو مكان أو شىء معين من خلال استخدام كل التعبيرات الظاهرية والحواس ؟ وهل كل هذه الطاقة موجهة بدقة نحو هدف واحد ، أم أنها مشتتة بين عدة أهداف ؟

أما التركيز ، فإما أن يكون داخليًّا أو خارجيًّا ، ومن الممكن أن يكون دقيقاً أو مشتتاً بالنسبة لشىء يبدو ظاهراً أمام العالم الخارجى ، ومن المكن أن يكون التركيز - سواء أكان محدد الهدف أو مشتتاً - على شىء ما داخل رأسك.

سوف يوضح الجدول التالى نموذجاً للحالات المزاجية والمشاعر ، ويقدم تصوراً لها طبقاً للطاقة والاتجاه والتركيز.

الحالة المزاجية	الطاقة	الاتجاه	التركيز
الارتباك	منخفضة	مشتت	داخلى
التشتت	مرتفعة	مشتت	داخلى
الغضب	مرتفعة	محدد الهدف	خارجى
الفرحة	مرتفعة	محدد الهدف	خارجى
الإثارة	مرتفعة	مشتت	يعتمد على الحافز
الاهتمام	مرتفعة	محدد الهدف	خارجى

خارجى	محدد الهدف	مرتفعة	الخوف
خارجى	محدد الهدف	منخفضة	الكتمان
داخلى	محدد الهدف	منخفضة	الخجل

الارتباك

تكون فيه الطاقة منخفضة ، والاتجاه مشتتاً ، والتركيز داخليًّا.

تحدث هذه الحالة عندما تكون الطاقة منخفضة ، والاتجاه مشتتاً ، والتركيز داخليًّا.

ومن أروع الأفلام التى جسدت حالة الارتباك فيلم "القلب الشجاع" بطولة "ميل جيبسون" الذى كان يقوم بدور "ويليام والاس" ، وعندما اكتشف أن "روبرت بروس" خانه ، استغرق "والاس" فى التفكير وغاص فى نفسه عميقاً - فى تجسيد للتركيز الداخلى. وقد بدا مستغرقاً جدًّا لدرجة أنه لم يلحظ أى شىء آخر ؛ حيث اكتشف عقله شيئاً هدد كيانه ، وأن العدو يستنزف حيويته ، فأحدث هذا تبايناً مفاجئاً فى نظرته للكون.

التشتت

تحدث هذه الحالة عندما تكون الطاقة مرتفعة ، والاتجاه مشتتاً ، والتركيز داخليًّا.

استيقظتَ متأخراً فى الصباح وأدركتَ أنك سوف تتأخر عن العمل ، ولديك الكثير من الأشياء لتفعلها قبل أن تغادر. ثم جريت فى كل أنحاء المنزل تبحث عن المفاتيح ، وتحاول أن تتذكر الأشياء الأخرى التى لابد أن تأخذها معك قبل أن تغادر ، ولكنك لم تقم بأى شىء من هذه الأشياء على الوجه الصحيح.

إن الناس فى مثل هذه الحالة ربما يقولون إنهم مرتبكون ، ولكن الحقيقة هى أن عقلهم مشغول للغاية بشىء معين: وهو " لقد تأخرت عن العمل" ؛ فالتركيز

على شيء معين يمنعك من التركيز في أي شيء آخر طالما كان عقلك يعرف أن هناك حاجة ملحة لهذا الموضوع. وفي ظل هذه الظروف، لا تعبر لغة الجسد عن اتجاه ثابت، بمعنى أن البنية التركيبية للغة الجسد تكون متنافرة ولا ترسل إشارة موحدة.

الغضب

يحدث الغضب عندما تكون الطاقة مرتفعة، والاتجاه محدداً، والتركيز خارجيًّا.

معظم الناس يستطيعون تمييز الغضب عندما يتم التعبير عنه بشكل صريح. ولكن، ما الحال إذا كان الإنسان يخفي غضبه؟ هل توجد أي إشارات تكشف عن هذه الحالة؟ من خلال استخدام منهج يعتمد على فحص كل الجسم وتحديد أوجه الاختلاف بين الغضب والتشتت أو الخوف والغضب، يمكنك أن تتوصل إلى الإشارات المميزة للغضب. ابدأ بفهم الفكرة التي تقدمها لك الصورة الملونة الكاملة للجسد، ثم افحص كل لون على حدة: اليدين والقدمين والعينين والشفتين والأنف، وغير ذلك.

والغضب يتضمن ارتفاع مستوى الطاقة بالجسم إلى مستويات عالية جدًّا، لدرجة أنها تتسرب خارج الجسم حتى عندما يحاول الإنسان أن يخفي غضبه؛ فالإنسان الغاضب لديه حافز قوي ليتعامل مع سبب الخوف، ولا يشكل في هذه الحالة وضع الاتجاه فارقاً؛ فهذا الشخص حقق الوحدة في الهدف، سواء على المستوى الذهني أو الجسدي، مما يمكنه من التخلص من سبب الخوف.

عند الرجال، يتجلى الاتجاه في تصرفات بدنية تعبر عن العدوانية - سواء كانت هذه الإشارات ظاهرة أو خفية. وعند النساء، يمكن أن يظهر الاتجاه بحدة

فى السخرية أو سلوك أكثر نسوية. أما عامة تصرفات النساء فتشير إلى سلوك مبالَغٍ فيه فى إظهار المشاعر ومميّزٍ للجنس، فنادراً ما تجد النساء يلجأن للمواجهة المباشرة؛ فقتالهن كقتال القطط، حيث يأخذن وضعاً معيناً ويبدأن بالهدير الصوتى، دون كثير تماس - اللهم ما كان من ضربة مخلب.

أما الرجال الغاضبون فيركزون بشكل كبير على الجانب الخارجى، وفى بعض الحالات يضر هذا التركيز الحاد بمصلحة الشخص المتعلم: فالرجال الجنوبيون من السهل جدًّا استفزازهم لدرجة أنهم قد يتراكلون فى موقف السيارات. وبالنسبة للنساء يظل التركيز محدود جدًّا إلى أن يظهر الغضب الشديد على الجسم، وهو المستوى التالى من التوتر. وإذا كان الرجال على استعداد لأن يشتبكوا فى مرحلة مبكرة من النزاع، فالنساء فى تلك المرحلة يكن مستعدات للتناوش عن بعد. والنساء يركزن دائماً على السبب، وفى نفس الوقت يضعن فى الحسبان غريزة حب البقاء؛ فالمرأة بطبيعتها تكون أكثر عقلانية من الرجل عند الغضب إذا كانت مسيطرة بالكامل على نفسها. ويعود أصل هذا الاختلاف بين الرجل والمرأة إلى حجم لوزة المخ، وهو جزء من المخ له علاقة بالعدوانية، لأن حجم هذا الجزء يكون أكبر عند الرجل منه عند المرأة. ولذا فبينما يميل الرجال الغاضبون إلى الحركة، تميل النساء الغاضبات إلى الملاحظة وتحليل الأحداث، مثلما تفعل القطة؛ فتلجأ إلى الاشتباك فقط فى أضيق الحدود.

الفرح

فى هذه الحالة تكون الطاقة مرتفعة، والاتجاه محدداً، والتركيز خارجيًّا.

حتى الآن تبدو الفرحة شعوراً مماثلاً للغضب، بسبب التماثل بين الشعورين فى الشكل الخارجى، وسهولة التعرف عليهما. ويشكل الدور الذى يلعبه المخ

جزءاً من الاختلافات الفسيولوجية بين الشعورين ، أما بالنسبة للاختلافات العاطفية فيمكن التعرف عليها من حيث جاذبية الشخصية: فالغضب ينفر والسعادة تجذب.

والوصف الذى أراه ملائماً للفرح هو السعادة الغامرة. وقد يسألنى سائل عن سر تصورى لهذا الفرح ؛ لأنه ليس من الصفات النمطية للجندى. فى إحدى المرات ، قمت أنا وزملائى فى الجيش بالترتيب لدعابة واقعية رهيبة على زميل آخر لنا عندما كنت فى قاعدة "أرلينجتون": لقد أردنا إيقاظ هذه العاطفة غير العسكرية داخله لقد عرفنا رقم تذكرة اليانصيب الخاصة به عندما نسى تذكرته على الطاولة. وبعد وقت قصير ، عاد ليسألنا هل يعرف أحد رقم التذكرة الفائزة ، فأرسلناه إلى الشخص الأكثر مصداقية فى الوحدة. وبدأ ذلك الشخص الثقة فى قراءة الأرقام واحداً تلو الآخر. ومع تتابع الأرقام بدأ ذلك الشخص ينفعل تدريجيًّا. ولكن عندما سمع الرقم الأخير وجدناه - وهو الجندى الضخم ،الأصلع ، السمين - يقفز فى الهواء ويركل بقدميه كصبى. وقد تلاشى هذا التخلى التام عن شخصيته الرسمية عندما نظر إلى الغرفة المقابلة ووجدنا فى مظاهرة فرح عارم.

حسب الثقافة ، يعبر الناس عن النشاط الزائد بأشكال مختلفة ، فعلى سبيل المثال ، إظهار شابة لمستوى مقبول من الطاقة المصحوب بالفرح ، قد يسترعى الاندهاش لو أتى من رجل فى منتصف العمر. وعندما وقعنا عقد مشروع كتاب جديد ، رفعت "ماريان" يديها إلى ما فوق كتفيها ، وارتسم على وجهها شعور بالفرح ، وأصبحت الأجزاء العلوية من جسمها أكثر نشاطاً. أما أنا فقد ابتسمت. ابتسامة كبيرة أصبح جسدى معها أكثر حيوية ، لكن لم يرتسم على وجهى الشعور بالفرح. فما هو الفرق بين الحالتين ، بعيداً عن فارق الجنس ؟ لقد حدث هذا لكونى ارتبطت بالجيش منذ الرابعة عشرة ، وربانى أبوان جنوبيان. هل بدأنا

نرى تأثير طبقات من الثقافة ، والثقافة الفرعية ، والاختلافات الجنسية ، فى التعبير البسيط عن الفرحة ؟ وكيف يختلف مستوى النشاط لدى الطفل قبل أن يدرك أن الرجال عموماً لا يطيرون فرحاً ؟

مثلما يفعل الشخص الذى يعبر بوجهه عن الغضب ، نجد الشخص الذى يرسم على وجهه الفرحة يركز على سبب الفرحة ، لأن اتجاه الطاقة أحادى ، بينما يتمثل العامل الإضافى الوحيد فى أنه إما أن تكون الفرحة متصلة بشىء ما فى الوقت الحاضر أو بحدث فى الماضى تذكره الإنسان. انظر إلى الشخص الذى قرأ لتوه أخباراً عظيمة فى خطاب: هل احتفظ بهذا الخطاب كتذكار فى هذه الشعيرة الخاص بالاحتفال ، أم أنه تخلص منه وانهال رقصاً ؟ من المؤكد أنه احتفظ به ، وفى أغلب الأحيان عندما يعرف أى إنسان أخباراً سارة عبر الهاتف تجد كل طاقته منصبة على الحديث ؛ حتى إن العينين قد تكونان منصبتين على الهاتف ، وكل جزء فى جسمه سوف تجده منصبًّا على الشىء الذى يعتقد أنه مصدر الفرحة.

ومرة أخرى ، فمثلما يحدث فى حالة الغضب ، يمكن أن ينتقل التركيز الخارجى الأساسى إلى الداخل - يحدث هذا عند الشعور بالفرحة حين يستمتع الإنسان بتأمل تأثير أحد الأحداث المهمة على حياته ؛ فتوقيع عقد نشر كتاب جديد أدى إلى احتفال ، ولكن التأثير طويل المدى فى الإحساس المتعاظم بالغاية يحول الفرحة لتكون فرحة داخلية. وربما يستمر التركيز بقوة على الداخل ، فى الوقت الذى يحاول فيه الإنسان الحفاظ على الشعور بالنشاط من خلال التفكير فى كل التأثيرات غير المباشرة للأخبار الجيدة.

الإثارة

وفيها ترتفع الطاقة ، ويتشتت الاتجاه ، ويعتمد التركيزعلى الحافز.

تعتبر الإثارة ، بشكل مثير للجدل ، فئة كاملة يمكن أن يندرج تحتها العديد من الحالات المزاجية الأخرى. وللحظة أرجئ اعتراضك على هذه النظرية ، وتخيل أن الإثارة ما هى إلا حالة مزاجية واحدة لا تحدث بسبب الغضب أو الفرح أو غيره. إنها فقط شعور يأتى عن طريق إثارة الخلايا العصبية.

حين يشعر الشخص بالإثارة بفعل السعادة ، يطفو مركز ثقله ، ويتلاشى ثقل السنين عن كاهله ، ويبتهج وجهه ، ويكون أكثر رغبة فى التواصل. وهذا النوع من الإثارة يعطى الإنسان مظهراً مفعما بالحيوية حتى مع كبار السن ، فيزداد الجسم انتصاباً وتزداد سرعة حركته. تصور ما قد يفعله طفل ، أو حتى أحد البالغين ، فى عيد رأس السنة وهو يتوقع أن يتلقى هدايا فى هذه المناسبة.

يمكن أن تكون الإثارة نتيجة للقلق واشتداد الأزمة ، أو غير ذلك من العوامل السلبية الأخرى. وسوف يُظهِر الوجه الاختلافات الهائلة بين أسباب الإثارة ، لكن الجسد سوف يُظهِر أوجه الشبه مع الشخص التى أثارته السعادة ، وبالتحديد إشارات زيادة الحيوية والنشاط.

كل ما تحتاج إليه هذه الطاقة هو أن يتم تفريغها فى نشاط ما. فإذا كان سبب الإثارة يُناقَش علانية وفى حضورك فسوف ترغب فى المشاركة فى هذا النقاش ؛ فقد تلتقط إحدى النقاط الرئيسية فى المحادثة التى قد تذكرك بسبب إثارتك. فإذا لم يكن متاحاً أن تناقش سبب الإثارة - كأن تكون على علاقة غير شرعية فى العمل - فسوف تتسرب مشاعرك عندما تبدأ إشارات غير مباشرة فى الظهور لهذا الموضوع. وسواء أكنت تعرف سبب الإثارة أم لا ، فإنك تستطيع بسهولة فهم تلك الفورة الناتجة عن الطاقة الزائدة - ولهذا السبب ، هناك قلة من الناس تستطيع أن تخفى سرًّا له تأثير على حياتهم.

وعلى الرغم من أن التركيز يعتمد على مسببات الإثارة - والتى غالباً ما تكون عوامل خارجية - فعندما تتضمن الإثارة عنصر الكتمان ، كما فى حالة العلاقة غير الشرعية ، سوف تجد أن التركيز يتذبذب. ولكن إذا كان مصدر الإثارة فى ذات الغرفة ، فبغض النظر عن اتجاه بصر المستثار ، فإن تركيزه سينصبُّ على "مصدر الإثارة". وبالنسبة لأى شخص حتى المحترفين ، فإن ثمة تياراً من الطاقة يشى بأن "شيئاً ما يجرى". ويسمى هذا فى المقالات الصحفية التى تتناول حياة المشاهير "تطاير الشرر". وهذا أحد الأسباب التى تمكن الناس من اكتشاف هذه العلاقة قبل أن يعرف بها الزوج المخدوع. فالتركيز منصب على الخارج ، لذا فالطاقة تنطلق نحو الخارج.

تخيل الطفل المفعم بالسعادة الذى يرى مهرج السيرك لأول مرة ، لكنه متردد إن كان هذا المهرج سيكون مصدر إثارة خير أم شر. فالطفل يعرف أنه يعطى هدايا ، لكن تلك الابتسامة التى تعلو وجهه قد تكون مصطنعة. وقد يجول فى خيال الطفل أنه يأكل الأطفال بعد أن يعطيهم الهدايا! وبعد أن يحتضنه المهرج برقة ، يتخيل الطفل عدة احتمالات للهدايا التى سوف يقدمها له ، ولاحقاً عندما يفكر الطفل مرة ثانية فى المهرج تجده يركز على الجانب الداخلى. وفى ليلة عيد رأس السنة عندما يسمع الطفل رنة الجرس التى يستخدمها المهرج فى ألعابه ، تجد طاقة الطفل منصبة نحو الخارج نحو ذلك الرجل العجوز السمين الذى يرتدى سترة حمراء.

الاهتمام

وفيه تكون الطاقة مرتفعة ، والاتجاه محدداً ، والتركيز خارجيًّا.

عودة مرة ثانية إلى نموذج الغضب والفرحة: من الممكن أن يزود الفضول

الشديد الجسم بالطاقة كالطعام تماماً. تخيل طفلاً محبًّا للاستطلاع ولا يستطيع التراجع عن تمزيق غلاف هدية جديدة ليرى ما بداخلها، أما بالنسبة لطفلة فلديها ذات القدر من الفضول لاكتشاف الهدية، لكن يدفعها فضولها هذا لفحص أجزائها بحرص أكثر وتوجيه الكثير من الأسئلة عنها. وبغض النظر عن نوع المنهج المتبع فإن كل الطاقة تكون موجهة نحو الشيء المثير للاهتمام. ويعتبر فيلم "A Space Odyssey" (إنتاج 2001)، مثالاً رائعاً على التشويق فى مشهده الافتتاحى؛ حيث تنتاب القرد الهواجس عند رؤية مسلة. فأى فكرة عن الذات تأتى بعد السؤال عن ماهية الشيء، مثل: "ما هذا الشيء بحق الجحيم؟"، أو فى حالة الذكور تحديداً يكون من بين التساؤلات: "هل يجب أن أقتل هذا الشيء أو آكله أو أربيه؟".

وفى حالة الذكور، فإن الميل نحو نشاط معين - كجزء من إشباع فضولك - يجعل تركيزك منصبًّا نحو الخارج، وفى الغالب يحدث هذا بدون أن تكون هناك قيود شخصية أو ذاتية. وكجزء من عملية وضع بعض الناس تحت المراقبة من أجل هذا الكتاب، وضعنا طفلين من "إستيت بارك"، فى كولورادو تحت الملاحظة. ربما لا تعد هذه التجربة مؤكدة إحصائيًّا، لكن وفق ملاحظتنا تؤكد التجربة أن الأولاد الصغار لديهم رغبة عارمة فى الانغماس فى عمل العديد من الأشياء، أما البنات ففى الغالب لا يفعلن ذلك. وربما يرجع ذلك إلى سائل التستستيرون الموجود فى رحم المرأة. وأعتقد أن هذه النزعة الطبيعية نحو البحث والتدقيق قد جعلت القردة الذكور فى وضع أفضل من الإناث - وذلك من وجهة نظر من يؤمنون بنظرية النشوء والتطور؛ فالقرد العادى يرث حب الاستطلاع دون النظر لمسألة البقاء إذا تصرف بسرعة أكبر. ولا يخشى القرد القائد الضرر فيرث حب الاستطلاع دون الأخذ فى الاعتبار الضرر الشخصى.

وليس عليك سوى أن تراقب الطفل الذكر فى السنوات الأخيرة من مرحلة المراهقة حتى ترى هذا السلوك القردى مطبقاً.

الخوف

وفيه تكون الطاقة مرتفعة ، والاتجاه محدداً ، والتركيز خارجيًّا.

إذا كان التشويق يدفعنا لكبح غرائزنا الطبيعية لنتراجع عن القيام بشىء ، فالخوف ما هو إلا تنبيه مفاجئ بضرورة هذا التراجع ؛ فالخوف يثير بالجسم طاقة هائلة تحسباً لأى عمل. وعندما كنت فى الثامنة تعرضت - أنا وأخى الصغير البالغ من العمر أربع سنوات وأختى البالغة من العمر ست سنوات وابن عمى البالغ من العمر ثلاث سنوات - إلى موقف مخيف: حيث كنا جميعاً نتمشى فى إحدى الشرفات ، وفجأة ظهر أمامنا رجل يحمل قطعة لحم مغطاة بالدماء. ولم يكن بمقدور عقلية طفل فى الثامنة أن يدرك أن قطعة اللحم هذه ما هى إلا قطعة لحم مرسومة على قميص الرجل. وفى رعب شديد ، قفزنا من على هذه الشرفة التى يبلغ ارتفاعها ثلاث أقدام ، وصرخت على أخى الصغير ليجرى ، والذى كان يسبقنى بمسافة ، وأمسكت أختى بيد ابن عمى الصغير متجهة نحو الشارع بينما كان يصرخ فيها لتجرى بسرعة. وكنت أظن فى هذا الوقت أن يدَىْ أختى لن تفلت ابن عمى لأنها كانت متوقفة تماماً عن الحركة. أما الآن فقد فهمت أن سلوكها ما هو إلا رد فعل أنثوى طبيعى عند الخوف: وهو إنقاذ الطفل.

لقد وجه كل واحد منا طاقته نحو هدف واحد - وهو الخروج من هذا المكان بأى طريقة ، وتفسر هذه القصة كيف يكون الحال عند الخوف ، وسواء أكان الاتجاه مثالياً أم لا ، فهو موجه نحو شىء معين. أما بالنسبة للطاقة فتكون عالية فى حالة الخوف فى انتظار صدور أمر من العقل الخائف إما بالقتال أو بالفرار أو

الثبات على الوضع الحالى ، وبالنسبة للمرأة هناك مجموعة من ردود الفعل المتوقعة. وعلى الرغم من ذلك ، ففى كل هذه الحالات تكون الطاقة على أهبة الاستعداد ، ويكون الاتجاه أحاديًّا والتركيز خارجيًّا ؛ فالعينان تتسعان لتستقبل بيانات بأكبر قدر ممكن عن مصدر الخوف. بعد ذلك ، إما أن يبتعد الجسم عن مصدر الخوف ، أو يقترب منه ليأخذ نظرة ثانية على ذلك التهديد الذى يواجهه ويحدد كيف سيتعامل معه ، وعندما يتوحش ويزداد خطر هذه التهديد يبدأ الإنسان فى القيام بشىء حياله. والمرحلة الأولى من رد الفعل عندما يتوحش خطر التهديد ويزداد تختلف بين الرجل والمرأة.

ومع ذلك ، ربما قد يتوزع التركيز الخارجى للمرأة بين مصدر الخوف ومصدر الحماية - ولهذا السبب ، فعندما تكون الضحية أنثى ستهاجم على الفور مصدر الخوف الذى يتهددها بدلاً من الهروب منه. كما أن الإناث لن يتركن صغارهن كوجبة لفتح الشهية ، لذا تجدهن يبادرن بالقتال. والأنثى البشرية لا يكون رد فعلها متوقعاً تماماً ، وذلك لأن لديها عقلا أكثر تطوراً وأغزر خيالاً من نظيراتها من الحيوانات.

الكتمان

وفيه تكون الطاقة مرتفعة ، والاتجاه محدداً ، والتركيز خارجيًّا.

عندما يحاول الإنسان أن يخفى شيئاً ما ، فثمة إشارات خاصة بحالات مزاجية أخرى سوف تظهر على وجهه. هل أثارها كون الحفلة جاءت مفاجئة؟ أم أنه خائف من كونها علاقة غرامية؟ هل يحاول إخفاء حقيقة اهتمامه بالشىء الذى تفعله أو تقرؤه؟ وفى الحقيقة ، ربما قد تجد خليطا يجمع بين كل الحالات المزاجية التى شرحناها فى هذا الكتاب ، والسبب الرئيسى هو أن الكتمان

يحتاج إلى علة ودافع عاطفى.

عندما تحاول أن تكون كتوماً فالجهد المبذول هنا ينبع من العقل الواعى ، كما أنه لابد أن تحافظ على طاقة جسمك فى مستوى منخفض ، وتحدد اتجاهك ، ويظل تركيزك على الخارج ، وإلا فستنكشف حقيقة مشاعرك. وفى الوقت الذى لا يدرك معظم البشر درجات حالاتهم المزاجية ، فإن الحفاظ على التحكم التام فى هذه العناصر الثلاثة يفوق قدرة البشر. ولكى تكتشف ما يخفيه هذا الشخص ، عليك أن تحاول كشف درجات هذه الحالات المزاجية.

وهناك مفارقة مهمة فى هذا: وهى أن الكتمان بطبيعته مكثف للطاقة. هل حاولت من قبل أن تخفى سرًّا فى الوقت الذى يحاول فيه شخص ما ، أن يثيرك ؟ عندئذٍ ، ستجد أن الطاقة الكامنة بداخلك تحاول التصريف على نحو ما مما يؤدى إلى كشف حقيقة مشاعرك على نحو غريب وظاهر ، وسوف يتوصل الإنسان الأكثر أدباً إلى طرق ناجحة ليعيد توجيه الطاقة التى بداخله. ومن خلال التجربة سوف نتعلم الطريقة الناجحة ، مثل استغلال الجانب الجنسى أو حتى التظاهر بالحماقة حتى نصرف أى شك فى نيتنا الحقيقية.

الكتمان إذن يتميز بوجود طاقة هائلة مصاحبة له: ابحث عن الحركات المهيئة والإيماءات التى تشير إلى تغيير موضع الطاقة بالجسم؛ فثمة علاقة مباشرة بين كمية الطاقة التى يكبتها الشخص فى داخله أو يغير موضعها عندما يقاتل من جانب ، وبين أهمية السر الذى يخفيه من جانب آخر.

عندما ينشغل المرء بشىء معين ، يكون أحادى الاتجاه ، وهذا ينطبق خاصة على حالة الكتمان ؛ حيث تجد ذهن هذا الإنسان مشغولاً بأهمية إخفاء مسارات سره والحيلولة دون كشفها ، وسوف يتضح هذا من خلال أدلة. فعلى سبيل المثال ، حين تنتاب الطفل الهواجس حول شخصية مهرج السيرك تجده يحول

كل حديث حول هذا المهرج. وأثناء الحوار يحاول الوالد المخادع أن يشير أو يحول دون الإشارة إلى زيف تلك الشخصية. وحين يشير إلى زيف تلك الشخصية ، فلعله يرغب فى إدراك حقيقة شعور الطفل تجاه تلك الشخصية أو ما يعرفه عنها. وعندما يتجنب الإشارة لزيف الشخصية فهو يعرف رد فعل الطفل ويفضل البعد عن الخوض فى هذا الموضوع بأى ثمن. وكلا النهجين يخلق تجزئة ملفقة للحوار. ويذكرنى هذا الموضوع بقصة سمعتها من معلم قيادة سيارات سباق: فحين كان يقول للمتدرب: "لا تنظر إلى الحائط وإلا اصطدمت به" ، فإن ما يفعله معظم الناس أنهم ينظرون إلى الحائط - وهذه طبيعة البشر.

والمهرة فى كتمانهم ، دائماً ما يركزون بقوة على الخارج ؛ حيث يرغبون فى البعد كثيراً عن ما يجول فى رأسهم - فهم لا يريدون أن يصطدموا بالحائط - والتركيز على ما يقوله الشخص الآخر ، وهذا يمنحك فرصة للتعرف على ما يعرفه الشخص الآخر ويحاول عدم الكشف عنه. والناس ينقلون أفكارهم أثناء الكلام حتى عندما يوجهون أسئلة ، ثم إنه لا يوجد من يود الاحتفاظ بسر لنفسه فقط ، لذا فإن الاستماع بحرص ربما يساعدك على الوصول إلى كاتم أسراره.

الارتباك

وفيه تكون الطاقة منخفضة ، والاتجاه حادًّا ، والتركيز داخليًّا.

فى معظم الأحيان تسبق حالات الارتباك العويصة حالة من الكتمان - ولا أقصد بهذا الارتباك الذى يحدث عند إفلات الغازات أمام العامة ؛ فالارتباك العويص يمكن أن يحدث من وقوع الأمور على خلاف ما هو متوقع تماماً.

وفى الغالب لا يعرف هؤلاء الأشخاص المرتبكون كيف يتعاملون مع هذا التدفق المفاجئ وغير المتوقع للطاقة ، ولكنهم يعرفون سبب هذا الارتباك ؛ لذا

يركزون كل اهتمامهم عليه ، ولا يعرفون المكان الذى ينبغى أن توجه إليه هذه الطاقة المنبعثة ، وفى الغالب لا تجد هذه الطاقة مكاناً للذهاب إليه سوى العودة إلى مكانها الأصلى. وسواء تحول هذا الارتباك إلى غضب ، أو إثارة ، أو فرحة ، أو حيرة ، فكل شىء يتوقف على الطريقة التى سيتعامل بها الشخص مع الطاقة ، وأين سيتجه بتركيزه - هل للداخل أم للخارج ؟ ولذا ، تعتمد هذه الحالة بشكل كبير على الثقافة.

وفى حالة الارتباك يكون الاتجاه أحادى الجانب ، فكل الأسهم تكون فى اتجاه العمل الذى قرر الشخص القيام به للهروب من سبب الارتباك ، حتى لو تسببت تلك الأحداث غير المتوقعة فى أن يبدو الشخص مشتتاً ولو للحظة. إذا طلب من مواطن أمريكى عادى أن يتحدث أمام حشد من الناس سوف يبدأ بتوظيف اتجاه الطاقة داخليًّا ليقوم بحركات حاجزة ومهيئة ليهدئ من روعه. وإذا اتهم ذات الرجل بالكذب فى هذا الحشد فقد ينتهج رد فعل ثانويًّا مختلفاً تماماً: مثل التقليل من مصداقية من يتهمه ، ويتوقف سير الأحداث على ما إذا كانت هذه الطاقة الموجهة بقوة قد ركزت داخليًّا أم خارجيًّا.

وموضع تركيز الطاقة حال الارتباك أمر مرتبط بالثقافة. وعندما أقول ثقافة فأنا أعنى كافة أشكال الثقافة من الثقافة الفرعية وحتى الثقافة الأم. فى شهر مارس من عام 1991 ، قامت الملكة "إليزابيث" بزيارة منظمة تنمية المجتمع بمرتفعات جزر المارشال - وهو مشروع تابع لوزارة السكان فى العاصمة واشنطن - فقام أحد السكان ، ويدعى "أليس فريزر" ، بمعانقة الملكة بقوة كشكل من أشكال الترحيب بها ، مما جعل السيدة الأولى سابقاً "باربرا بوش" وعمدة واشنطن ووزير الإسكان وتنمية الريف يشعرون بارتباك شديد ممزوج بالدهشة. الشخصين الوحيدين اللذين لم يتضايقا بسبب هذا الانتهاك الكبير للمراسم

الرسمية ، هما السيد "فريزر" والملكة.

كلما شعر الإنسان بالراحة أكثر عندما يخوض تجربة جديدة ، ولم يهتم بها لغرابتها ، أصبح ذلك الشخص أقدر على التعامل مع المواقف المحرجة بلباقة وكياسة ، كما أنه يصبح قادراً على كبح هذه الطاقة بداخله.

جرب هذا النظام الذى يضع أطراً ثلاثة رئيسية للأمزجة البشرية. اصنع جدولك الخاص ، وابتكر تصورات لحالات عاطفية أخرى ، وقوِّ المهارات الخاصة بالمرحلة الأولى من القراءة: وهى الفحص.

وسع من استخدام هذا النظام وطبقه على نفسك ، وفكر فى المعايير الأخرى التى لابد وأن تضيفها ، وفى الملابس أيضاً. فهل من الممكن أن يعبر رجل الدين عن الفرحة الجمة - والتى تتضمن انفجار الجسم بالنشاط - وهو يرتدى الملابس الدينية ؟ ليس الأمر متعلقاً فقط بالقيود البدنية على الملبس ، ولكنه يتعلق أيضاً بوقار المنصب الذى يظهر من خلال الملابس.

هل يؤثر دورك فى الحياة على التعبيرات الخاصة بالحالة المزاجية ؟ من المؤكد أن الملكة كانت سترد بشكل مختلف على الرجل الذى احتضنها لو لم تكن اعتادت التحكم الجيد فى نفسها. هل من المحتمل أن يكون هناك اختلاف فى مستوى النشاط والتركيز عندما ننتقل من دور إلى آخر فى حياتنا اليومية ؟ يرسم الناس على وجوههم طبقات سميكة بغية التضليل والخداع عندما يأتى الحديث عن العواطف: فهذا النظام ما هو إلا طريقة أخرى لإزالة القشرة لتكشف عن حقيقة مشاعر الآخرين.

وضعية الجسم

تؤثر الثقافة بشكل كبير على وضعية الجسم، لذا لابد أن تدرك العوامل المؤثرة على حرية وضع الجسم، وكذلك الطاقة والمرونة والحركات وكل العناصر الأخرى المتعلقة بوضعية الجسم - بدءاً من أصغر مجموعة إلى أكبر مجموعة.

وفى حالة القيام بهذه الخطوة سوف يصبح فى متناولك النموذج الرئيسى الذى أستخدمه فى تحليل وضعية الجسم لتطور من نظرتك الشاملة للغة الجسد، وسوف يلعب كل عنصر من هذه العناصر دوراً فى الرسائل التى ينقلها الجسم سواء عن قصد أو دون قصد، وسوف تعكس كل رسالة تأثيرات ثقافية معينة.

وقد يسبب وضع الجسم - الذى يعتقد الغالبية العظمى من الأمريكيين أنه مناسب - قوبة قاسية وفورية لأى فرد من أفراد أسطول البحرية الأمريكية إذا قام به. لقد بدأت حياتى المهنية فى العسكرية كطالب صغير يبلغ من العمر أربعة عشر عاماً فى أكاديمية تدريب الضباط الاحتياطيين. وفى البداية تلقيت المدح، وتعرضت للسخرية، وتعلمت، حتى أعرف كيف أقف كجندى. وبعد إعدادى للتدريب الأساسى، وإجادتى للتدريبات والمراسم، شعرت أننى أصبحت مستعدًّا لحياتى العسكرية، أو على الأقل فى الجزء الخاص بالخطوة العسكرية. وبعد خمس سنوات، انتقلت إلى كتيبة "الحرس القديم"، والتى تعتبر واحدة من أقدم وأعلى كتائب المشاة قدراً فى الجيش الأمريكى. ومن ضمن مهام هذه الكتيبة: حماية مقبرة الجندى المجهول فى الضريح الوطنى ب. "أرلينجتون"، كما أن لها دوراً بارزا فى الجنائز التى تقام فى هذا الضريح. وسريعًا

أدركت أن فكرتى الخاصة بوضع الجسم على المستوى العسكرى لم تصل إلى المعايير التى وضعها الأفراد المحنكون فى الحرس القديم، وبعد سنوات وفى وحدة الاستخبارات العسكرية، صرح لى رائد بالوحدة أنه يكاد يجزم أننى كنت فى "كتيبة الحرس القديم" من خلال قوام ظهرى المستقيم. لقد اختلفت الثقافة لكتيبة الحرس القديم وكتيبة الاستخبارات العسكرية فى أمر "الوقفة العسكرية"، على الرغم من أن الوضعين يبدوان متشابهين حين نستعرضهما أمام غير العسكريين.

أثناء إحدى نوبات حراستى الليلية فى إحدى العمليات العسكرية، رأيت بوضوح تأثير الثقافة العسكرية الأمريكية: عند استخدام نظارة الرؤية الليلية، يكتسى العالم باللون الأخضر مما يسمح لك برؤية واضحة نسبياً، لكن عندما تكون المسافة بعيدة تكون الرؤية ضعيفة. وأثناء هذه العملية كنا ضمن سرية من جيش إحدى الدول الحليفة لتقديم الاستشارة، سمعت جندياً من هذه السرية يقول من السهل أن تعرف الجندى الأمريكى من وضع جسمه، فتمازحنا بأن هذا قد يجعلنا أهدافا سهلة للقناصة. وسبب الوضعية المميزة لجسد الجندى الأمريكى هو أن الجنود الأمريكيين لديهم مفهوم ثقافى مختلف عن الوقت والمهمة والتركيز وهى العوامل التى تشكل وضعية جسمهم. لقد كان العديد من جنود هذه الدولة - والذين شاركوا فى القتال - طلاباً جامعيين، كما أن ثقافة ذهه الدولة تبدى اهتماماً قليلاً بموضوع الدقة فى الوقت ويتضح ذلك فى طريقة مشية جنودها، ولكن حقيقة أنهم ليسوا عسكريين وليسوا جنودًا أمريكيين قد أثرت على استقامة وقفتهم، وعلى الاتجاه الذى يركزون نظرهم عليه، وغير ذلك - فإذا رغب الأمريكيون فى الهرولة، ظنها الآخرون عدْواً.

الصراحة

سأبدأ بفحص حركات الانغلاق قبل حركات الانفتاح لكى أشكل نظرتك للموضوع.

لعلك بدأت قراءة هذا الكتاب، وكان من بين الأفكار الراسخة فى ذهنك أن عقد الذراعين يمثل وضعاً دفاعيًا، أو أنه يعنى أن فاعله يود أن يتخلص منك. لكن، هل أخبرك أحد بأن هذا هو معنى الحركة، أم أنك فقط شعرت به؟ فى الحقيقة، يعد عقد الذراعين طريقة يمكن استخدامهما للتعبير عن رغبتك فى عدم وجود شخص معين، ومن الممكن التعبير بها عن الخوف أو الشعور بالبرد أو الثقة أو الغرور أو كطريقة لإخفاء البطن المنتفخة، كما أن هذه الحركة تعتمد فى المقام الأول على السياق. انظر إلى صورتى وأنا عاقد ذراعىّ فى الغلاف الخلفى، ما الذى أعنيه؟ والأهم مما تعنيه هذه الوقفة هو التأثير الذى أسعى إليه منها: فالعينان المشمئزتان تعبران عن عدم الثقة. هذا رغم قناعتى بروعة المهمة التى يؤديها المصور، السيد "دويرتى". إن حركة الذراعين المغلقين تخفى كل هذه المشاعر وترسل إشارة مختلفة، ومعرفة مثل هذه الأمور تعتبر عنصرًا مهمًّا فى مرحلة الفحص، ولكنها أكثر أهمية عندما تستخدم هذه الأدوات بشكل عدوانى.

ومن ضمن الحركات الأخرى الاعتراضية إلصاق المرفقين بجانبى الجسم مع الملابس المغلقة الإحكام، واتخاذ زاوية منحرفة فى الوقوف. فى الغالب يعتقد الأمريكان أن الوقوف وجهاً لوجه مع الإنسان الذى يقف مستقيماً وهو يتحدث هو تعبير عن الصدق. والطريف، أنه لو أعطى أمريكيان الخيار، فالغالب أنهما لن يقفا متقابلين وجهاً لوجه؛ فالغالبية العظمى من الأمريكيين سوف تفضل الوقوف بزاوية مائلة. إنها طريقة نابعة من العقل الباطن تشير إلى أن الرجال لا

يرغبون الدخول فى مواجهة. ووفق القرود ، فإن التركيز بالنظر مباشرة فى عينى القرد القائد يعنى ، على الأقل ، التعبير عن السيطرة. وهنا نطرح سؤالاً: هل ما يحدث لنا نحن البشر نتيجة نزعة طبيعية تفضل الوقوف بزاوية تأثراً بأصول معينة بداخلنا؟ تأمل آخر مرة رأيت فيها أمريكيين فى مشادة كلامية: من المؤكد أنك سوف تجد أن كليهما يقف وجهاً لوجه: ونأخذ من هذا أن الوقوف بزاوية يعد وضعاً يعبر عن الود بشكل أفضل. وعلى النقيض ، فإنه من الطبيعى أن تجد رجلين من ثقافة مختلفة يقفان وجهاً لوجه ووجهاهما قريبان من بعض عند مناقشة تفاصيل خطط الأسبوع. عزيزى القارئ: "إذا كنت رجلا" قارن وضع جسمك بوضع جسم رجل آخر له ثقافة مختلفة. وإذا كنت امرأة ففكرى كيف تعبرين عن صراحتك. وعلى العموم سوف تكتشفين أنها نفس الطريقة التى يستخدمها الرجال ليعبروا عن المواجهة - الوقوف وجهاً لوجه.

تدريب

راقب نفسك من خلال المرآة وأنت تضع مرفقيك بالقرب من جانبيك وترفع راحتى يديك كما لو أنك قليل الحيلة. الآن قم بهذه الإشارة ، ولكن ارفع راحتى يديك بعيداً عن جسمك: أيهما تبدو حركة وقائية وأيهما تبدو طبيعية ؟ لقد جرت العادة أن ينظر الناس إلى فتح الذراعين على أنه إشارة ترحيب ، ولكن هذا الوضع الذى يكون فيه الذراعان ملاصقين للجانبين يشير إلى قابلية تعرض الشخص للهجوم - وهى تلك الحركة التى لا يتقبلها جميع طلابى بصورة غريزية. والغالبية منهم لا يدركون السبب ، وأعتقد أنك تعرف السبب الآن.

تُظهِر طبيعتنا البشرية مدى صراحتنا مع معارفنا - سواء أكانوا جدداً أم قدامى ؛ فالتعبير عن دفء العلاقة والصراحة يتخذ مظاهر مختلفة من ثقافة إلى

أخرى ، لكن كل هذه الثقافات تشترك فى شىء معين: وهو الميل للتعبير عن الصراحة.

تعد التحية العسكرية أكثر التحيات رسمية ، وهى طريقة تعبر عن خضوعك للرتبة الأعلى منك ، وهى عبارة عن حركة صارمة ورسمية ترفع فيها يدك اليمنى إلى جبهتك. وهناك نظريات متعددة تحاول تفسير تطور هذه الحركة من كونها بدأت بفتح الفارس خوذته ليظهر وجهه ، أو كونها إظهاراً لليدين بدون سلاح - ولكن ظل المعنى واحداً: "إننى أرفع يدى دون تأهب ، لأعبر عن خضوعى".

وتحمل المصافحة بين الأمريكيين نفس المعنى: "أقدم لك سلاحى الأساسى وأود أن تبادلنى نفس الأمر". أما بالنسبة للانحناءة الآسيوية فهى تنقل رسالة مفادها: "أنا أخفض رأسى العارية أمامك". ولكن إلى أى مدى يمكن أن يشعر الإنسان بالصراحة التى تعنى أنه معرض للهجوم؟ تشكل هذه الحركات السبب الرئيسى فى كون الصراحة عنصرًا مهمًّا جدًّا فى التواصل بين الناس؟ فالبشر كائنات ذكية حتى عندما تتضاءل قدرة حواسهم بسبب التأثيرات الثقافية.

كما يمكن التعبير عن الانفتاح من خلال الوقوف فى وضع معين. فعلى سبيل المثال ، إذا وقفت بزاوية مائلة نسبيًّا فى مواجهة أمريكى آخر ، سيفهم هذه الحركة على أنها انفتاح ، لكن إذا وقفت وجهاً لوجه أمامه ، فإنه يغير من وضع جسمه ليجعل الوضع أقل حدةً. ولا يعنى وضع الزاوية المنحرفة الذى اتخذه عند الوقوف شكل حرف "T" ، ولكن إذا انتقلت إلى وضع حرف "T" واقتربت بشدة من يده اليمنى ، سوف يفهم ذلك على أنه تهديد (وإذا كنت تشك فيما أقوله جرب هذا الوضع بنفسك). بالإضافة إلى الوضع السابق اجعل كتفيك فى وضع مستقيم وأنت تتحدث. هل تلاحظ وجود اختلاف؟ جرب هذا الوضع مع شخص تعرفه جيداً وليس مع شخص قابلته فى المصعد.

كما تعبر الملابس أيضاً عن الانفتاح فعندما اعترف "جون مارك كار" بقتله "جون بيتى" كانت ياقة قميصه مزررة ، والطريف أن السؤال الأول الذى وجه لى فى شبكة "سى إن إن" فى هذه الليلة كان عن ياقة قميصه المزررة بإحكام. يعد هذا المسلك جزءاً من لغة الجسد الذى قد يعتبره العديدون انغلاقاً للوهلة الأولى. وبالمناسبة ، لقد تجنبت هذا السؤال ، لأنى لم أكن أعرف إن كان هذا عرفاً خاصًّا به أم لا ؛ فلم أكن أريد التفكير فى أمور مجردة ولم أكن أريد أن أضع نفسى فى هذا المأزق ؛ فمن الممكن أن تلعب الثقافة الفرعية ل."كار" دوراً فى ارتداء ملابسه بهذا الشكل. فإن لم يكن الأمر كذلك ، فإغلاق أزرار القميص حتى النهاية عرف اجتماعى يعبر عن وضع حاجز.

يمكن التعبير عن الانفتاح أو عدمه من خلال استخدام بعض الأشياء كحواجز أو استخدام الأدوات الطبيعية: اليدين أو كاحل القدم أو الركبتين أو حتى الأصابع. كما أن الأدوات - مثل المجلة المطوية أو قلم الليزر أو الهاتف الجوال - من الممكن أن تجعل الإنسان يشعر بالأمان. تأمل استخدام هذه الأدوات ليس كوسيلة لإخفاء لغة الجسد ، بل كطريقة لإزاحة الطاقة من الجسم والوجه. وفى حالة استخدام هذه الأدوات أثناء الحوار بشكل متكرر أو على الدوام ، فربما يتطلب هذا أن تنظر إلى ما هو أبعد من هذه الحركات لتكتشف الهلع أو الغضب أو الاشمئزاز أو الارتباك. وبالطبع عندما تكون فى العمل تكون أكثر الحواجز شيوعاً هو مكتب الشخص.

وفى الفصل الدراسى ، أعرض سريعاً صورة لعدة أشخاص على شاشة العرض ، وبعد جزء من الثانية أطرح تساؤلاً: "من هو موضع ثقتك من بينهم ؟". ودائماً يكون أقل من وثقوا به هو أكثر من لفت نظرهم ، سواء أكان ذلك بسبب الملابس غير المعتادة فى الغرب ، أم بسبب الملابس التى تغطى معظم الجسم

على غير ما هو معتاد بالنسبة لمعظم الأمريكيين، وسوف تكون المعادلة كالتالى: كلما كانت الأعضاء المغطاة أكثر، قل الشعور بالثقة. وهنا نطرح تساؤلاً: هل النشأة فى بلد محافظ من الممكن أن تغير هذه الفكرة؟ محتمل جدًّا.

كما أن موضع ذراعيك والمسافة التى تكون بينك وبين المتحاور عندما تجلس أو تقف يؤثر على مصداقيتك. لقد عدلت من وضع جسمى عن عمد أثناء مقابلة للحصول على وظيفة لأرى كيف سيكون رد فعل المحاور؛ فكلما استدرت بالجزء الأعلى من جسمى وأخفيت يدى - تعتبر هذه الحركات إشارات خفية توضح أنك معرض للهجوم - زاد المحاور من تحققه لى.

الطاقة

يمكن أن نحصل على المزيد من المعلومات من خلال معرفة مستوى الطاقة أكثر من تلك المعلومات التى نحصل عليها من خلال الجسم.

كانت الخدمة فى الجيش تتطلب التواجد فى القيادة فى غير أوقات الخدمة؛ ولذا كان أحد الجنود يعين للجلوس على مكتب فى القيادة فى أى وقت لا يكون فيه قائد الوحدة موجوداً، ويكون هذا المعين عريفاً على الأقل، أو ظابط صف عامل على الأكثر. وعلى مدار الأسبوع، يبدأ هذا العمل بعد انتهاء خدمة اليوم ويدوم حتى بداية اليوم التالى، وفى عطلات نهاية الأسبوع يستمر هذا الوضع على مدار أربع وعشرين ساعة. وعلى أية حال كان الواحد منا يظل مستيقظاً لما يزيد على 24 ساعة. وقد خدمت بهذا الموقع فى الجمعة التى سبقت شرائى أول حصان فى حياتى. وقد كان مستوى طاقتى منخفضاً للغاية حتى وصلت إلى اصطبل الخيل، وأتذكر أنى قضيت به الساعات يقظاً ومفعماً بالحيوية. فيا ترى

ما هو السبب ؟ السبب هو أن العقل يخلق الطاقة لاستمرار عمل الجسم.

هل تنام جيداً فى الليلة التى تسبق القيام برحلة مميزة ؟ وماذا عن الليلة التى تسبق أول يوم لك فى وظيفتك الجديدة ؟ إن هذه الطاقة تؤثر على وضع الجسم أكثر من تعبيرات الوجه: فمن الممكن أن يبدو وجهى كالجحيم من قلة النوم ، لكنى أخرج إلى الشارع وأتمشى كما لو أننى على ما يرام.

الطاقة التى أتحدث عنها هنا ليس المقصود منها ما يتمتع به الأطفال الصغار من حيوية ونشاط - وهو الأمر الذى سنناقشه فى الجزء المخصص بالحركة ، لكن الطاقة المقصودة هنا هى تلك الطاقة التى تكون فى المفاصل والتى تعطيك انطباعاً بأن ظهر ذلك الشخص قوى وتحت سيطرة صاحبه ، بعكس الظهر الرقيق المترهل. إن إحساساً بالإحباط والفشل يتجلى فى حال نقص الطاقة فى المفاصل. والظهر يشبه الكوبرى المعلق الذى تحتاج أسلاكه إلى طاقة لتظل مشدودة ؛ فعندما يقل مستوى الطاقة فى الجسم ، يأخذ الجسم وضعاً يميل للانحناء.

وكما سترى عن الوضع الطبيعى للجسم فى الفصل السابع ، فإن هذا المعيار اكتسب أهمية فى قراءة لغة الجسد حتى ولو لم يكن الوضع الطبيعى للجسم يوافق المعايير التى وضعتها كتيبة الحرس القديم ، كما ستعرف متى تتغير مستويات الطاقة بالجسم ، ثم تنتقل لعمل استنتاجات عن الحالة العاطفية والذهنية للشخص.

المرونة

سوف يركز أى مدرب أو معالج بدنى على فوائد مرونة الجسم ، لكن وصفى لمرونة الجسم سوف يختلف عن وصفهم: حيث إننى أقصد بالمرونة تلك

الحركات الدائرية - مثل الدوران فى المكان ، السقوط ، الانحناء مرتكزاً على المفاصل وغيره - وذلك على العكس من القيام بحركات متصلبة نوعاً ما. عندما يكون وضع الجسم أشبه بالزاوية القائمة ، فهذا يعنى أن تكون الكتفان مشدودتين إلى الوراء والقدمان مزروعتين فى الأرض بقوة ـ وهذا الوضع خاص بالذكور بشكل أكبر ؛ حيث يكون وضع الجسم أقل مرونة. أما الوضع الذى تكون فيه الكتفان مستديرتين ويبدل ثقل الجسم بين رجل إلى أخرى ، فهذا وضع أقرب للنساء وينظر إليه على أنه وضع أنثوى. وتنبع هذه الاختلافات الجنسية بين الوضعين من الاختلافات الفسيولوجية للجسمين ، كما تميل هذه الاختلافات لجعل جسم المرأة أكثر ليونة طبقاً للرأى التقليدى للمدربين والمعالجين.

وفى الغالب يكون كتف الرجال أعرض وأكثر قوة ، وتكون منطقة الحوض أصغر ، وتقترب الساقان من بعضهما ، مما يعطى صورة بأنه أشبه بالمثلث الذى له زوايا حادة أكبر من جسم المرأة. وهذه الزوايا تتجسد فى القيام بحركات مستقيمة وخطوات واسعة ؛ فالرجال يتحركون ويمشون فى خط مستقيم بكفاءة عالية ، وهذه الحركة سوف تكشف حتى أمهر الممثلات من النساء اللواتى يتقمصن شخصية رجل والرجال الذين يقومون بدور امرأة ، فليس لديهم وركان عريضان كالمرأة ، والنزعة الطبيعية التى تكون عند المرأة للميل نحو القيام بحركات جانبية ورشيقة. عندما يحرك الرجال أذرعهم يبدو كما لو أن هذه الحركة تحدث من الأعلى ، ولكن عندما تحرك المرأة ذراعيها لا يبدوان متدليين بل يتحركان على نحو كانس من الأسفل. أضف إلى ذلك حقيقة أن العضلات متصلة فى أماكن مختلفة فى الجسم ، لذا فمن الطبيعى أن يكون جسم المرأة دائريًّا أكثر من الرجل. والمؤكد أنه يمكن إخفاء وتمويه أو حتى تغيير هذه الأمور من

خلال الملابس ووزن الجسم والرقة والتمارين أو التدريبات ، وفى كل الأحوال ، فإن وظيفة كل هذه العناصر هى تزيين الهيكل الخارجى للجسم ، وليس تغييره.

وللعلم ، فإن هذه المناقشة لا تدور عن مسألة الكفاءة المتساوية بين الرجل والمرأة فى ممارسة رياضات معينة ومواجهة تحديات بدنية أخرى ، ولكن هذه الاختلافات بين الرجل والمرأة مهمة عند مناقشة أوضاع الجسم فيما يتعلق بلغة الجسد.

وفى ظل اختلاف مفهوم الجنس فى ثقافتنا ، لابد أن أذكر ملاحظة سريعة فى هذا الصدد: سوف يجعلك الغضب أقرب لجنسك الذى تحسب عليه ؛ فالنساء سوف يعبرن بشكل غريزى فى الغضب عن أنوثتهن ، من خلال تدوير الكتفين ، وتغيير مركز الثقل. ولذا فعند الغضب ستجد الرجال المتشبهين بالنساء يظهرون الأنوثة بشكل أكثر وضوحاً ، كما أن الرجال والسيدات المتشبهات بالرجال سوف تصبح حركاتهن أكثر حدة وتصلباً ، وعندما يكون الإنسان فى حالة غضب ، يكون الحيوان الذى بداخلنا هو المسيطر. إن لدىّ بعض الخبرة فى كيفية تصرف الرجال المتشبهين بالنساء والنساء المتشبهات بالرجال عند الغضب.

إحدى القواعد الثابتة فى لغة الجسد هى أنه حين يكون الإنسان فى حالة عاطفية ، فإن الجسد يتخذ وضعاً دائريًّا. اذهب إلى مقهى أو إلى أى مكان آخر تستطيع مشاهدة الناس وهم يحاولون إقامة علاقة - ففى المقهى ستجد الرجال وقد بدوا أكثر ذكورة ويقفون بشكل أكثر حدة ويتحركون فى خط مستقيم حتى يصلوا إلى مرحلة بداية العلاقة ، وعندئذ ستجد السرعة التى كان يتصرف بها الرجال تقل وحركاتهم وأوضاع أجسامهم تصبح دائرية أكثر - وينطبق نفس الأمر فى حالة الحزن والإحباط: شاهد الرجال وهم يصبحون أكثر رقة عندما تبدأ

هذه العواطف تتحرك داخلهم.

الحركة

سوف تتأثر حركة جسمك بالثقافة الفرعية التى تنتمى إليها: فالراقصون المحترفون ستظهر على أجسامهم آثار التدريب عندما يقومون بحركاتهم اليومية. كما سيظهر ضباط الشرطة المسئولون عن السيطرة على المتظاهرين نماذج حركات أساسية ، كما أن كل حركة نقوم بها - سواء كانت هواية أو حرفة - سوف تترك أثراً قويًا على أجسامنا. وفى هذا الجزء من هذا الكتاب ، سوف أقدم لك نظرة عامة عن حركة الجسم. ويمكن أن يكون هناك كتاب بالكامل يتحدث فقط عن قراءة لغة الجسد فيما يتعلق بالحركات والطقوس الشعائرية ، لذا تأمل هذه المقدمة البسيطة عن المشية ومركز الجاذبية وحركة الجسم كله.

المشية

"اجعل خطوتك أكثر حيويةً": هذه العبارة تعتبر إحدى التعبيرات العسكرية ، والتى لها فى الواقع معنى محدد. ويستخدم المعلمون هذا التعبير فى محاولة لجعل المتقدمين الجدد إلى الجيش يمشون المشية العسكرية ، وتسمى المشية العسكرية الطبيعية "الخطوة السريعة" ؛ حيث يبلغ معدل سرعة هذه المشية 120 خطوة فى الدقيقة ، ويمكن وصف الخطوة العسكرية للجنود الأمريكيين كالتالى: يبلغ طول هذه الخطوة 30 بوصة ، أما الذراعان فيتحركان أثناء المشية بمقدار 9 بوصات للأمام و6 بوصات للخلف. ويصدر المعلم إيقاعاً مناسباً ، أو يثب ، حتى ترسخ لديك الخطوة العسكرية بمفهوم "حان الوقت لتتوقف عن الرقص كالنحلة" أو غير ذلك من العبارات النمطية الأخرى التى تذكر بأنه ليس هناك مجال للإبداع فى الخطوة العسكرية - فقط

افعل ما يخبرك به القائد. وعندما أقول إن هذا النوع من الثقافة كان له تأثيره على المشية ، تخيل أنك ظللت تمشى كل يوم تقريباً ذات المشية على مدار خمس عشرة سنة ، وقد سبق أن أخبرتك بأفضل مثل يتعلق بهذا الموضوع ؛ فالذاكرة القوية الناتجة عن التكرار المستمر سوف تغير طريقة مشيتك إلى الأبد.

وسوف تكون عناصر السرعة ، واتساع الخطوة ، والإيقاع ، والتركيز ، هى المقومات التى سأعتمد عليها فى تحليل الخطوة.

السرعة

دائماً ما ترتبط السرعة بالإحساس بالعجلة ، ومن المضحك أن ترى رجلاً لم يسبق له الجرى فى حياته أبداً ، وهو يشق طريقه مسرعاً وسط الزحام فى المطار ، وعندما يراه أمن المطار وهو يجرى بهذه الطريقة الغريبة فقد يرتابون ويحذرون الناس أن يبعدوا أطفالهم من طريقه ؛ فهذا الرجل الذى لم يسبق له الجرى طيلة حياته ليس لديه الذاكرة العضلية التى تساعده على الجرى بالطريقة السليمة ليزيد من سرعته. وحتى من دون مرحلة جس النبض ، يمكنك أن تحدد أن وضعه العاطفى هو شعور "العجلة". وفى الوقت الذى يمكن فيه زيادة السرعة من خلال توسيع الخطوة ، فإن معظم الناس ليس بإمكانهم توسيع الخطوة بالقدر المطلوب ليؤدى هذا الإحساس بالعجلة.

قـارن بين طريقة جرى ذلك الرجل فى المطار والطريقة التى أجرى بها أنا - ستجد أننى أجرى بخطى ثابتة ولا أمشى على السلالم مطلقاً ، إلا إذا كنت فى مكان لا يسمح بالجرى على السلالم حيث يعتبر الناس ذلك شيئاً غريباً ومثيراً

للخوف. وعندما أجرى ، فمن النادر أن يبدو الأمر غريباً أو غير مقبول لدى الناس وقلما أعيد النظر فى خطوتى خشية فقدان التناغم بين سرعة خطوتى وذاكرتى العضلية الخاصة "بالمهارات الحركية".

اتساع الخطوة

يبلغ المعدل الطبيعى لطول الخطوة التى يسير بها معظم الناس تقريباً 30 بوصة "من عقب القدم إلى الأخمص" - وهو نفس طول الخطوة العسكرية فى الجيش. وبالطبع ، فإن طول وارتفاع الأطراف هما اللذان يحددان ذلك ، تماماً كرفاق السفر.

يبلغ طول ساقى - من الأعلى وحتى الكاحل - 36 بوصة ، بالإضافة إلى أننى أرتدى حذاءً ذا كعب عال ، لذا فإن ساقىَّ طويلتان على العكس من "ماريان". عندما طرحنا كتاب "كيف تكشف الكاذب" بمبنى الكابتول فى العاصمة واشنطن ، وجهت إلينا دعوة لعقد لقاء مع فريق أخبار من القناة التاسعة ، ونتيجة لاختلاط بعض الأمور علينا حول المكان المحدد للقاء ابتعدنا كثيراً عن مكان اللقاء. وعندما اتصلنا بهم وعرفنا أننا نبعد عن المكان بضعة أمتار كان لابد أن نجرى هذه المسافة ، لم أغير سرعتى فى المشى لكنى وسعت طول خطوتى للحد الطبيعى بالنسبة لى. لكن "ماريان" لم يكن بوسعها أن تزيد من حجم خطوتها ، لذا كان الخيار المتاح أمامها أن تسرع خطوتها ، وفى الحقيقة فإنها عندما كانت تمشى ما بين خمس إلى سبع خطوات كانت تقفز بضع خطوات على كعبيها. وقد كانت ذكرى مميزة لأنها أضفت صفة مميزة عليها فى ذلك اليوم (والمؤكد أن كعب حذائها أضاف نسيجاً جديداً لأرضية الحديقة الغربية من مبنى الكابيتول).

ولذا فإنه يمكننا القول إن طول الخطوة أو قصرها سوف يشير إلى مدى العجلة ومقصد الشخص فى موقف معين ، وفى مثل هذه الحالات يكون مدى الاستعجال ومقصد الشخص واضحاً. لقد كنت أنا و"ماريان" نجرى محادثة لطيفة أثناء ذلك ، لذا ما السبب الذى جعلنى أدفع "ماريان" للجرى عبر أرضية الحديقة إذا لم نكن على عجلة من أمرنا ؟ فلنغير الصورة قليلاً. ماذا لو كان كلانا يسير بنفس السرعة ، لكن "ماريان" كانت تشتكى من شىء معين فعلته أنا ؟ سوف تتغير الرسالة المستخلصة من لغة جسدى لتكون "أنا أبتعد عنك".

الإيقاع

من المؤكد أنه عندما يكون الإنسان مسحوباً نحو غرفة الغاز لتنفيذ حكم الإعدام لن يمشى بهذه الخطى السريعة ولن ترى الحيوية فى مشيته ، والعكس صحيح عندما يتقدم الشخص نحو خشبة المسرح ليتلقى تكريماً مستحقًّا ، حتى إن الشخص الانطوائى عندما يزيد من سرعة خطوته سوف يعتبر ذلك تصويراً لما يدور بداخله من أفكار عندما يشيد أحد بذكائه. عندما أكون فى المطار ، غالباً ما أبدأ بتصنيف المسافرين: من هو فى رحلة عمل ، ومن هو مسافر لقضاء وقت ممتع - أستطيع معرفة ذلك ببساطة من خلال مراقبة إيقاع الخطوة. وفى الغالب ، فأنا أسأل الشخص عندما أجلس بجواره ، ونادراً ما أحصل على إجابة مخالفة لما توقعته. الاستثناء الوحيد هو الشخص الذى يسافر لأول مرة ، والذى لايزال يعتقد أنه من المثير أن تركب طائرة فى رحلة عمل.

التركيز

هل سبق لك أن كنت تقود سيارتك خلف شخصين عجوزين - أو ربما كنت واحداً منهما - فى سيارة يشاهدان البقر وهى تأكل العشب ؟ فأنت إذن تعرف ما

سأعنيه بالتركيز.

دعنا نعد مرة أخرى إلى المطار ؛ حيث يمكنك هناك تحديد من لا يسافرون كثيراً. إن المغامرة فى الرحلة وليس فى المكان الذى تنتهى به الرحلة ؛ حيث تجد هؤلاء الأشخاص يعيقون الحركة على أرصفة المشاة حيث لا يستطيعون المشى أعلى الرصيف بالتوازى عندما يحين دورهم ، وبشكل عام لا يبدو أنهم يدرون بما يدور حولهم ، والسبب فى ذلك هو التركيز. أما المسافر المحنك فيرى طابور الأمن والمطار ونقاط التفتيش على أنها عوائق تحول دون الوصول إلى هدفه ؛ فهو ذاهب إلى مكان ما ، ليقوم بعمل ما والنتيجة هى التركيز على الحركة.

مركز الجاذبية

يحتفظ مصطلح "مركز الجاذبية" بمفهوم فسيولوجى معين عند المدربين الشخصيين والمعالجين البدنيين ، أما بالنسبة لمفهومى وتصورى عن مصطلح "مركز الجاذبية" فهو كالتالى: يشير هذا المصطلح إلى مركز حركة الإنسان ؛ حيث مركز الطاقة. وتلعب عناصر الجنس والوزن والثقافة دورًا فى ذلك ، وقد علمتنى الملاحظة البسيطة كيف أميز هذا لدى الشخص.

متى كانت آخر مرة رأيت فيها شاباً يسير هائماً بدون هدف ويبدو عليه الحزن ؟ فعلى الرغم من خفة ونحافة قدميه ، فإن مستوى الطاقة يكاد يتلاشى لديه - ونحن نصف مثل هذا بأنه "يتقلب فى أحزانه". أما الرجال الذين يمشون بصلابة ويطأون الأرض بكواحلهم فى تناغم ، يبدون راسخين ، أما فى النساء ، فالطاقة الأعلى والأوضح تعبيراً تتركز حول الجزء العلوى من الجسم. وهناك تعبير يستخدم لوصف الرجل المتشبه بالمرأة ، وهو أنه "خفيف الحذاء". إن كل نقاط تركيز الطاقة السابقة تلعب دوراً من وجهة نظرى فى تحديد مركز ثقل

الإنسان.

وفى الواقع يكون مركز الثقل فى الشاب الأمريكى مرتفعاً فى مكان ما حول صدره. قارن ذلك بامرأة أمريكية - حيث سيكون مركز الثقل فى مكان منخفض من جسمها ما بين أوعية المعدة والوركين. وتعتبر أجهزة وألعاب الجمانزيوم أحد الأمثلة الرائعة التى يلعب فيها مركز الثقل دوراً رئيسيًّا فى تصميم الجسم: فالرجال الذين يرفعون العوارض والحلقات المتوازية يستغلون قوة الجزء العلوى من الجسم: والنساء يرفعن عوارض غير متوازية وعوارض متوازنة مستغلات مزية أن مركز الثقل بالجزء السفلى من جسدهن. وبالطبع يؤثر كل هذا على طريقة المشى وعلى حركات أخرى شائعة من عدة نواحٍ.

وعندما نصف طريقة مشى مواطن أمريكى عادى ، نقول إنه يمشى رامياً وزنه على عقب قدميه ، ثم ينقل ثقل جسمه بالتدريج إلى الأمام نحو النتوء المستدير عند قاعدة إبهام القدم. أما الكتفان فهما اللذان يأخذان بصر الناظر له ؛ والوركان يتخذان شكلاً مستقيماً. وعندما نأتى إلى وصف مشية المرأة الأمريكية العادية ، نجد أنها تلقى بثقل جسمها فيما بعد العقب ، فهناك الكثير من النساء يمشين على النتوء المستدير من أقدامهن ، وتكون الأوراك هى ما تأخذ النظر فى حركة أجسامهن. ولو نصبت المرأة كتفيها لتقف فى وضع جيد أو لتعطى قوامها شكلاً أفضل ، فإن هذا يعكس النية ، لا وضعاً تشريحيًّا معتاداً.

تدريب

بالنسبة للمرأة: عليك أن تمشى وكتفاك مستقيمان تماماً مرتكزة فى خطوتك على عقب قدميك وملقية بثقل جسمك على نتوء القدمين. أما الوركان فلابد أن يكونا مستقيمين بشكل حاد ولابد أن يكون الجسم مشدوداً ، ثم انظرى ، كيف

تشعرين؟ بالإضافة إلى أنك ستشعرين بشيء من الرجولة على نحو ما، فمن المحتمل أن تكون هذه الحركات غير مريحة لك بدنيًا، لأن الوركين يرتكزان على محور ضعيف بمنطقة الحوض عند المشى بهذه الطريقة. هل لاحظت مدى إقلالك من حركة الكتفين؟ حان الوقت الآن لتشاهدى امرأة أخرى تحاول القيام بذلك وقارنى ذلك بطريقة مشى الرجل.

بالنسبة للرجل: انقل ثقل الجسم من عقب القدمين إلى نتوء القدم عند الإبهام، اجعل الوركين أكثر بروزاً وتمايل بخفة وأنت تمشى، حاول ألا تحرك كتفيك أثناء المشى (لقد جعلت اختبار الرجل أسهل لأن عقولنا نحن الرجال تعمل بشكل أفضل مع المهام المحددة)، ثم انظر شعورك؟ هل تسرب إلى ذهنك مصطلح "خفيف الحذاء"؟

وكلما تقدم بنا العمر وازداد وزننا، اتجه مركز ثقلنا عادة ناحية الجنوب؛ فالعمر يسلب من الرجال تربيعة أجسامهم من خلال ضمور العضلات وحشو المنطقة الوسطى بالدهون. وهناك إحدى المقولات الشائعة فى الجنوب التى تسمى هذه المرحلة "بمرض الأثاث": فعندما يميل صدرك "الدولاب" على العظام "الأدراج" يبدأ الرجال فى هذه المرحلة فى خسارة التكوينات العضلية فى منطقة الصدر والكتفين؛ فالذى يحدث عندئذ هو ترهل وانكماش الجزء العلوى من الجسم، وزيادة حجم الخصر وليونة المؤخرة. يا إلهى! لكن هناك فرصًا جيدة ليمشى كما كان "نفس المشية الحادة"، وذلك بسبب الذاكرة العضلية المترسخة لديه. وعلى الرغم من ذلك ففى هذه المرحلة قد يؤثر الوزن الزائد على عقب القدمين، مما يحدث ارتجاجاً بالفقرات الضاغطة فى العمود الفقرى فيضطر إلى أن ينقل ثقل جسمه إلى ما بعد عقب القدمين. أما الرجل الطويل الذى يقع مركز ثقله فى الجزء العلوى من جسمه، فسوف تلاحظ أن

مركز ثقله بدأ يتحرك إلى الأمام عندما يمشى. فجسمه المربع أصبح دائريًّا ، ويبدو أن مركز ثقله أقرب إلى ما بين المعدة والوركين. ومع تقدم عمره ، يصبح مظهره ومشيته أكثر أنوثة. لذا فعند قراءة لغة الجسد فيما يتعلق بالجزء المخصص بوضع الجسم لابد أن تأخذ مثل هذه الأمور فى الحسبان. أما مع الكثير من كبار السن ، فلابد أن تلتفت إلى ما يعوضون به هذه التغيرات التى طرأت على جسمهم.

ولنأخذ على سبيل المثال الممثل "جون واين: كيف حافظ على صورة الرجل القوى حتى توفى عن عمر يناهز 72 عاماً؟ هل انتقل ثقل جسمه من صدره إلى سحائب جسمه؟ إذا ألقينا عليه نظرة على فيلم "Stagecoach "(إنتاج عام 1939) وفى فيلمه "True Grit "(إنتاج عام 1969) - وهو الفيلم الذى قام بتمثيله قبل عشرة أعوام من وفاته - سوف تجد أنه أصبح نوعاً مختلفاً من الرجال الأشداء ؛ حيث اتخذ كتفاه شكلاً مستديراً وساقطاً فى فيلم "True Grit "وكانت معدته منتفخة جدًّا. لذا ارتدى ملابس صممت لإخفاء ذلك ، وكانت أكبر عقبة منعته من الظهور مثل "إيلمر فود" هى بطنه المنتفخة ؛ حيث كان يمشى مشية جانبية غريبة لم تمكنه مطلقاً من أن يريح ثقل جسمه على قدميه ، لكن جمهوره الوفى لم يلحظ التغيير فى مركز ثقل جسمه ، وظل كما هو بالنسبة لهم الرجل القوى.

بعد ما عرفناه ، لنعد لفيلم "Stagecoach" و "True Grit" والمقارنة بين مركز ثقل "واين" فى كل منهما.

والسؤال الآن: هل تقدم العمر هو السبب الوحيد الذى يغير مركز ثقلنا ؟

تدريب

1. تجول فى الخارج بنفس المعدل والسرعة الطبيعية التى تمشى بها. والآن تذكر آخر تجربة عاطفية عميقة مررت بها: هل كانت نظرة ازدراد من المدير؟ لقاء غراميًّا محبطاً؟ فشلاً فى اختبار؟ أثناء ذلك ركز انتباهك على مركز ثقلك؛ فمن المحتمل أن تنحنى رأسك للأسفل ناحية اليمين استجابة لهذه الحالة العاطفية. وعندما تحمل 20 رطلاً - وهى وزن رأسك - وتغير وضعها نسبيًّا بالنسبة للجسد، فلابد أن يتكيف كل شىء مع هذا الوضع الجديد. إنها عملية ميكانيكية بسيطة.

2. الحزن والمشاعر السلبية الأخرى سوف يُسقِطان مركز ثقلك للأسفل، وعلى الفور تضعف حركات جسمك، ولكن المشاعر الإيجابية سوف ترفع مركز ثقلك. استرجع إحدى التجارب الشيقة التى تريد أن تقصها حتى آخر دقيقة ممكنة. ركز انتباهك على لغة جسدك بينما تتحرك بجسمك تجاه ذلك الشخص، مع عقد النية على أن ترتبط به عاطفيًّا. إذا كنت فى منتصف العمر - أو حتى كبيرًا فى السن - سوف تشعر بالحيوية تعود إلى جسمك، لأن هذه السعادة الغامرة ستدفعك لأن تزيد طول خطوتك وتجعلك تتحرك بخفة ونشاط لتصل إليها.

الحركة الكلية

هل الحركة المفرطة هى السلوك النموذجى فى ثقافتك، أم إنه الهدوء الشديد؟ هل تفضل أن يقفز أطفالك ويتسلقوا الأشياء من حولك، أم تفضل أن يتعلموا بسرعة كيف يتحكمون ويركزون طاقتهم على شىء معين؟

فى الولايات المتحدة، مثلاً، عندما يدخل الرجل غرفة وهو هادئ فسيُفهَم من ذلك أنه متمالك نفسه وشديد البأس، لكن ثمة استثناء: إذا ظل الرجل واقفاً لفترة طويلة دون أن يتحدث مع الآخرين، فعندئذ يعتبر دخيلاً. وإذا كانت

حركاته قليلة وكانت يداه معقودتين بحزم على / أو حول منطقة الخصر فسيعتبر ذلك حركة رجولة فى ثقافتنا التى ترجع أصولها إلى منطقة شمال أوربا. وربما إذا كانت المرأة على نفس القدر من السكينة والهدوء فسوف يبدو ذلك غريباً.

قارن هذا السلوك بسلوك الأمريكيين الذين تعود أصولهم إلى دول البحر المتوسط ودول أمريكا اللاتينية، بالإضافة إلى الأمريكيين ذوى الأصول الإيطالية واليونانية والتركية وغيرهم - كل هذه الثقافات تستخدم اليد بشكل بارز كحركة طبيعية لتوضيح معنى الكلام، كما أن الرجال فى هذه الثقافات قد يرفعون مرافق أيديهم بالقرب من مستوى الكتفين. أما الأشخاص الذين يتمتعون بخلفية عسكرية فإنهم ينظرون إلى هذا النوع من الإيماءات كعلامة على سرعة الغضب والتأثر العاطفى المفرط. ومع هذا الاختلاف، دعونا نضع نظرية عامة: الألمان والبريطانيون هم أكثر من يأتون بالاستثناءات فى لغة الجسد بين البشر؛ فالحركات الموجهة - التى فى مستوى الخصر - تبدو محدودة ولا يأتى بها معظم الناس فى مختلف أنحاء العالم.

تتأثر حركة الجسم إجمالاً بالعديد من العوامل؛ بعض من هذه العوامل بيولوجية وبعضها الآخر ثقافى. وهناك بعض الحركات المتعلقة بالثقافات الفرعية التى تبدو غريبة للغاية لدرجة أن يسأل الواحد منا من أين أتت هذه الحركة. كنت فى طفولتى أتمتع بقدر هائل من الطاقة التى لابد لى من تفريغها فى مكان ما - كان شيئاً أقرب لما نسميه الآن النشاط المفرط. فلما تلقيت عدة ضربات على مؤخرتى بلوح خشبى، فى الصف الثانى، تعلمت حينها كيف أثبت فى مقعدى. ومع مرور الوقت، أدركت أن معظم الناس لا يتحركون بسرعة، كما أدركت أنه بإمكانى أن أحول هذه الطاقة الهائلة إلى طاقة ذهنية وأستغلها فى مراقبة الناس والتعلم. وعلى الرغم من ذلك فالطاقة تتسرب من فمى؛ حيث

إننى فى الغالب أتحدث أكثر من أى مواطن أمريكى عادى.

وعندما أكون متوتراً ولا أتحدث ، أبدأ فى تحريك يدىّ أو قدمىّ ؛ حيث أبدو كما لو أننى أستعد لإقحام نفسى فى المحادثة الدائرة. وربما أقحم بعض الكلمات بالفعل - وهذا يعد جزءاً مكتسباً من التوجيه المشترك ؛ حيث أرى أن رأيى فى هذه اللحظة له قيمة ، وفى بعض الأحيان أقحم نفسى وأعبر عن رأيى بأسلوب غير مقبول بالنسبة للعديد من الناس ، ويعد هذا الأمر عرفاً ثقافيًّا خاصًّا بالتدريس ، كما أن مخزون الطاقة لدىّ يتسرب بشكل واضح حين أكون فى مكان ما ، وحيث لا يبدو هذا أمراً مقبولاً. فهل تبدو طاقتى مشابهة لطاقة رجل من أمريكا اللاتينية ؟ بالطبع لا ، إنها مكبوتة بشكل أكبر - لكن إذا كنت أبدو مشابهاً له ، فعندئذ سترى ذلك الطفل الذى أصبح عليه.

عند قراءة لغة الجسم كله ، ابحث عن الطاقة المكبوتة التى تتسرب من مكان آخر ؛ ففى أحد المشاهد من فيلم "The Bird Cage" سترى "روبين ويليامز" يحاول أن يحتوى السلوك الطفولى لشريكه "ناسان لان" من خلال جعله يرتدى بذلة وتعليمه كيف يمشى كرجل ، ويقدم له أفضل الأمثلة على ذلك.

التطبيق

كان من الممكن أن أبدأ هذا الكتاب بالحديث عن النظرة الشاملة ، لكن ذلك كان سيؤثر بالسلب على نظرتك إلى الإشارات الصغيرة الأكثر دقة التى يرسلها الناس. وبدلاً من ذلك المنهج - الذى يعتمد على الضبط السريع فى قراءة لغة الجسد - ساعدتك فى تطوير نظرتك لتفحص كل الأجزاء المتعلقة بلغة الجسد وتفكر بتمعن فيما قد تعنيه هذه الإشارات. ويمكننا القول إنك قد طبقت كل المهارات المتعلقة بالفحص ، وأصبح فى إمكانك الآن أن ترى أوجه الشبه

والاختلاف، وصرت تدرك أن الناس فى بعض الأحيان يحكون أنوفهم لمجرد أنها تؤلمهم.

إن استخدام ذلك المنهج الشمولى - مع تلك الأساسيات التى ذكرناها - يحقق فهماً أفضل لحركة الشخص بشكل عام، وسوف يمكنك الآن من عمل تصنيفات معينة للحالات المزاجية. كما أن هذا القدر الكبير من المعلومات سوف يمكنك من فهم الحركات الصغيرة والأكثر دقة التى تفحصها لتدرك المعنى المقصود منها. وعندما ترى حركة تافهة ترمى لمعنى أدق من مجرد كونها حركة فردية، عندئذ تكون قد حققت الهدف المرجو من المرحلة الثانية من القراءة وهى "التقييم".

ولذا، فأنا أريدك الآن أن تبدأ عملية التقييم؛ لأنك سوف تنتقل من مرحلة "ما هى الصورة من منبت الرأس إلى أخمص القدم؟"، إلى مرحلة "ما هو اللافت فى الصورة من منبت الرأس إلى أخمص القدم؟ وكيف أعرف المعنى الحقيقى لهذه الحركات؟".

مثال

كان بعهدتى مشروع كاد يتخلف عن موعد إتمامه، لكنى نجحت فى منع حدوث الكارثة. وفى يوم جمعة شاهدت المدير يدخل علىّ وكان يمشى بجدية، لكن مشيته كانت أسرع مما هو معتاد. وفى الوقت الذى كان يقترب من المكتب، كان يمسك فنجان القهوة بيديه الاثنتين، ولمرة واحدة صرف إحدى يديه ليحك بها جبهته - ويمكن القول إن حركة جسمه بشكل عام كانت مكبوتة، لكن كانت لديه طاقة عصبية تفوق المعتاد. وبمجرد أن مر من على باب مكتبى، نظر إلى حذائه. فهل كان علىّ فى هذه اللحظة أن أقلق؟ وإن كان

ذلك كذلك ، فما السبب ؟

لا شيء يحدث من فراغ ، لذلك ، اسأل نفسك عن العوامل الواقعية التى قد تؤثر على هذا الموقف. وبغض النظر عن أوهام جنون العظمة ، فربما يكون التقييم كالتالى:

- المرور السريع قرب المشاريع المعطلة يوضح الرغبة فى توفير الوقت.
- الحركة المتشنجة تشير إلى انشغال الذهن.
- مسألة أنه نظر إلى الأسفل تعنى الشعور بالذنب.

إن تفسيرك لمثل هذا الموقف فى هذه المرحلة ربما يعنى أنه عليك أن تشعر بالقلق. وبالإضافة إلى ذلك ، فإن يوم الجمعة عند الأمريكيين يعتبر أشهر يوم يتم فيه فصل العمال لعدم تنفيذ المهام الموكلة إليهم. إذن ، فكل ما عليك فعله فى هذا الموقف أن تفحص لغة جسد المدير بشكل كلى ، وتضيف إليها ما تعرفه عن الأعراف الخاصة به ، وبعد ذلك ابحث عن الحركات ذات المعنى لتقييم لغة جسده. أضف إلى ذلك العامل الذى يوضح السياق - وهو العنصر الذى سنناقشه بشىء من التفصيل فى الفصل السابع.

لقد قدمت لك حتى الآن الأدوات العامة لتنتزع معلومات عن الآخرين. ولم يكن من الضرورى أن أعلمك كيف تقيم - فقد علمت نفسك من خلال تعلم المرحلة الثانية من القراءة ، وأصبح بإمكانك الآن أن تفهم الحركات الدقيقة المتعلقة بأسلوب تواصل شخص معين ، وصرت الآن مستعد للانتقال للمرحلة القادمة - لكنك فى البداية بحاجة إلى أن تعرف ما يشوه هذه المعلومات.

الفصل 6

المرشحات: الجنس والمفاهيم الأخرى المغلوطة



المحقق البارع هو من يستطيع الموازنة بين الاحتمالات ، ويعرف مقدار ما يمكنه الخلوص به ، كما أن التقنيات التى يستخدمها تتركز على قدرته فى التعامل مع المرشحات الخاصة بك كالصفات المتعلقة بالجنس ، والعوامل الثقافية ، والتصورات.

حين أحاول أن أبنى علاقة ألفة مع رجل ناضج من ثقافة مختلفة أثناء التحقيق ، أبدأ بتصور أن لديه ابناً وأن ابنه هذا هو نور حياته. لذا أبدأ حديثى معه كالتالى: "ابنك الكبير..." ، لكنه لن يجيب مثلاً "بل تقصد ابنتى الكبيرة" ؛ فهذا الأمر لن يحدث. حتى ولو كان أكبر أولاده بنتًا ، فلن يعترف بذلك لرجل إنجليزى ، وحينئذ سوف أستخدم للإشارة إلى الابن أحد الأسماء المشهورة التى تستخدم للإشارة للولد الكبير - وتقريباً هناك فرصة بنسبة 40% أن يتقبل هذا الأمر. وعندئذ أكون قد استخدمت مرشحاته الخاصة لأقنعه أننى أعرف أكثر مما أعرفه فى الواقع.

يستطيع العراف القيام بذلك دون أى قدرات خاصة باستثناء معرفته بمرشحات التواصل مع من يحدثه. ومن الممكن أن تنفق مائة دولار مقتنعاً بأن هذا العراف قد نظر فى ماضيك ، ولذا فلابد أنه يعرف شيئاً عن مستقبلك.

فإذا كنت أعرف أنك قضيت أول عشرين سنة من حياتك فى إحدى ضواحى نيويورك ، دون أن تكون لديك أية انتماءات عرقية ظاهرة ، فإن بإمكانى أن أضع

افتراضات يقينية عن لغة جسدك: فالحركات التى ستقوم بها سوف تكون غريبة بالنسبة لما هو معتاد ومقبول لشخص يقطن فى الغابات الخلفية من ولاية جورجيا ، كما أن إيقاع الكلام واختيارك للكلمات والجوانب الأخرى المتعلقة بالتواصل اللفظى والصوتى وغير اللفظى تساعدنى فى رسم صورة معينة لك.

والآن ، نحِّ كل هذه الأفكار التى قلتها عن المرشحات جانباً وركز انتباهك على نفسك: إذا استطعت أن تحدد المرشحات الخاصة بك وتعرف كيف تؤثر على نظرتك تجاه الآخرين ، وتعرف كيف تتحكم فيهم ، عندئذ سوف تضعف قدرتك على قراءة لغة جسد الآخرين ؛ فالافتراضات والتصورات والأفكار الانحيازية من الممكن أن تحول دون حصولك على معلومات بديهية عن الآخرين.

الجنس

قد يكون التفاهم بين الرجال والنساء أسهل بكثير من أن يتشبها ببعض - بمعنى ، أن فهمهما لبعض أكثر سهولة بكثير ؛ فالاختلافات البيولوجية والتشريحية التى تؤثر على السلوك ، تؤسس أيضاً لمرشحات قوية لدينا فتجعل من الصعب القضاء على الفروقات التى بداخلنا تجاه الجنس الآخر. وفى عرض موجز لهذه الاختلافات سأوجه انتباهك للخلافات لدى الجنسين ، ومدى تحكم المرشحات المتعلقة بالجنس فى طريقة تفكيرنا ، وعلى أى نحو تختلف لغة الجسد لدى الرجل عنها لدى المرأة.

وفى بداية المناقشة سوف نتحدث عن الأعضاء الجنسية الأساسية التى لا ينحصر دورها فى تحديد نوعك ولكنها تؤثر أيضاً على طريقة تفكيرك وحركتك بل وحياتك. وفى الغالب يحدث ذلك من خلال تأثير إفرازات الهرمونات على أنظمة جسمنا ، ويبدأ تأثير هذه الهرمونات فى الرحم. وسواء قبلت أم لا ، فإننا

سوف نبدأ حديثنا بالإناث: إذا تأخر إفراز هرمون التيستوستيرون فى الوصول إلى الجنين، قد يتحول النسيج الذى أصبح مبيضاً إلى خصية. كما صرح بعض الباحثين بإمكانية معرفة كمية هرمون التيستوستيرون التى تعرض لها الإنسان عندما كان جنيناً فى بطن أمه من خلال مقارنة أصبع البنصر وأصبع الإبهام لدى كل من الرجل والمرأة على حد سواء؛ فالأشخاص الذين لديهم أصبع البنصر طويل قد تعرضوا فى الرحم إلى كمية من هرمون التيستوستيرون أكثر من غيرهم.

عندما كنت أصغر سناً، وأكثر إقداماً على المخاطرة، أخبرتنى محققة زميلة ذات مرة، أننى لدى، بلا شك، كمية هائلة من هرمون التيستوستيرون. والمعانى الضمنية لذلك كانت واضحة؛ فسواء قست معدله لديك بمقدار ما تعرضت لكسور فى العظام، أو بتكاليف التأمين على السيارة أم لا، فهرمون التيستوستيرون يدفع الفتيان للقيام بمهمات بدنية صعبة أكثر منه عند الفتيات. لقد أجرى "جيم ماكورميك" - الذى تتركز خبرته كمحاضر، ومؤلف، ومدرب، فيما يتعلق بالإقدام على المخاطرة - دراسة تتعلق بالإقدام على المخاطرة فى أوساط مختلفة من الناس:

كان من النتائج التى أسفر عنها البحث الذى قمت به: أن الرجال والنساء يميلون للقيام بالمخاطرة الاجتماعية والإبداعية بذات القدر. ولكن الاختلاف الكبير ينحصر فى المخاطرات البدنية: فالرجال أكثر ميلاً للإقدام عليها.

وهناك نوعان من المخاطر تظهر المرأة ميلاً أكثر من الرجل نحوهما: هما المخاطرة فى إقامة العلاقات، والمخاطرة العاطفية - مع العلم بأن ميل النساء للمخاطرة يزداد بشكل عام بعد اجتياز سن الإنجاب.

حين أتحدث عن الجنس، عليك أن تضع نصب عينيك أن عقولنا المتطورة

جدًّا وقدرتنا على التعلم تتأثر بكل ما سنناقشه هنا. ومن وجهة نظر بيولوجية ، لابد أن أقر بأن هناك بعض النساء يتصرفن إلى حد كبير على أنهم رجال والعكس بالعكس ، ويمكن التأكد من صحة هذا الكلام من خلال الملاحظة البسيطة.

وكما أوضحت البيانات التى أوردها "جيم" ، فمن غير المحتمل أن تقوم النساء الصغيرات فى السن بمغامرات بدنية ، لكننى فى الغالب أتلقى نظرات جانبية من الفتيات الصغيرات فى صفى ، حين أذكر لهن السبب فى ذلك ، وهو باعتقادى أنهن بفطرتهن يملن لحماية البويضة.

ينتج المبيض فى الظروف العادية بويضة كل شهر ، والأنثى تولد وبداخلها كل البويضات التى سوف تنتجها على مدار حياتها. وعلى فرض أن البشر ينزعون فى المقام الأول للحفاظ على الأجناس ، فمن المنطقى إذن القول إن البويضة شىء ثمين ، وأن الجسم يدفعنا لحمايتها. ونحن جميعًا نود أن ننسى كلمة غريزة لأنها تذكرنا بحقيقتنا - وهى أننا مخلوقات راقية. وعلى الجانب الآخر ، نجد الرجال ينتجون السائل المنوى يوميًّا ، لذا فليست هناك حاجة لتخزينه ؛ فبإمكان رجل واحد أن يخصب عشرات النساء بسهولة. والرجال على العكس من العديد من النساء يرضون تماماً بالقيام بمهمات ذات طابع خطر إذا كانوا سيحصلون على جائزة فورية.

المسألة التالية التى تتعلق بالسلوك هى الإنجاب: فأنثى الثدييات تعتبر الإنجاب بداية العلاقة ؛ حيث تظل لمدة أسابيع أو أشهر - بل وفى بعض الأحيان سنين - تغذى المولود بعد الإنجاب ؛ حيث خص الله النساء بمهمة تغذية الصغير. وعلى النقيض من ذلك ، يعتبر الإنجاب بالنسبة للذكور مهمة محدودة: فبالنسبة للذكر يعد الإنجاب عبارة عن: الانجذاب ثم الجماع ثم النوم -

بل ويمكن أن نضع خططاً مفصلة لتحقيق هذا الهدف ، لكنها النهاية بالنسبة للذكر كما قلت ، ولولا القيود الاجتماعية لما تدخل الذكور من تلقاء أنفسهم فى عملية التربية. وبوجود القيود الاجتماعية - يميل البشر للاستمتاع بجعل الحياة أكثر تعقيداً - يبقى الذكور مشتركين فى هذه العملية ومساعدين على الحفاظ على الثقافة.

وإذا افترضنا أن عملية الإنجاب تعتبر بالنسبة للذكور مهمة محدودة والإنجاب يعتبر بداية المهمة بالنسبة للإناث ، فسنلاحظ أن الاختلافات المترتبة ستكون قريبة فى كل شيء ؛ فالتأثير طويل المدى هو أنه حتى فى سن الإنجاب - حيث تخاف المرأة - يبقى جزء منها ميالاً بشكل غير واع لحماية جوهرة الأجناس المقدسة: وهى البويضة ، وهذا السلوك ما هو إلا جزء من التفكير ورد الفعل الطبيعى ، وطبقاً لما ذكره طبيب النفس والأعصاب والكاتب "لونان بريزندين" ، فإن التغيير يحدث فى عقل الأم أثناء الحمل ، ويمكن أن يُحكِم سيطرته حتى على عقل أكثر النساء ميلاً للعمل ، مغيراً طريقة تفكيرها وشعورها وتقديرها لأهمية الأشياء (كتاب "The Female Brain " ، دار راندوم هاوس للنشر ، عام 2006 ، صفحة 98).

ارجع بذاكرتك إلى الوراء لآلاف السنين ، وتأمل أنماط سلوك أجدادنا الأوائل ؛ حيث كان الرجال يخرجون للصيد عندما تقتضى الحاجة وليس السبب فى ذلك بنية الجسم ، بل لأن النساء كُنَّ إما حوامل أو أنهن يتولين رعاية الصغار ، كما أن عقل الرجل مناسب أكثر للتفكير بالمهام المحدودة. ونحن نضع خططاً رائعة تصلح لمدة بعيدة ، ونبقى ملتزمين بها. وعلى الجانب الآخر ، لسنا ماهرين بما فيه الكفاية فى وضع خطط وتعديلها باستمرار لكى نحصل على نتيجة على المدى الطويل ؛ فأجدادنا الذكور الأوائل كانوا يقولون: "فى هذا

المكان يوجد حيوان يأتى إلى هنا دائمًا فى هذا الوقت ، فهيا بنا لاصطياده " ، ولكن النساء كن يقلن: "يوجد فى مكان ما فى الخارج بعض ثمار التوت لذيذة الطعم ، لكنى لا أعرف مكانها بالضبط ، لكن طعمها سيكون جيداً مع اللحم ، فلنذهب لإيجادها" ، ثم تطور هذا القول إلى "مذاق هذا التوت جيد ، هيا نعمل على ضمان بقاء الشجرة حية ". هل يبدو هذا أمراً مألوفاً ؟ وهل من شك إذن فى أن عقول الرجال والنساء بالتعاون معًا قد توصلا إلى الزراعة ؟ فعقل الرجل أخضع النبات بنقله ، والمرأة حافظت على وجوده. وعلى فرض أن هذه نظرة مبالغ فى بساطتها عن عقول الرجال والنساء ، لكن المفهوم منطبق على تفاعلاتنا.

ولأننا مخلوقات راقية فلسنا بحاجة لمن يذكرنا بأصولنا الأولى ، فإن رأيى هذا غير شائع. لكن عندما يتهمنى المدافعون عن المساواة بين الجنسين بالمغالاة فى الانحياز للجنس الذكورى ، أرد عليهم قائلاً: "أنتم لم تفهموا الأمر على الوجه الصحيح" ؛ فحين نجبر المرأة على القيام بالعمل على النمط الذكورى ، لا يعتبر هذا مساواة فى الفرص ، بل مثالية فاسدة.

ولا ينبغى ألا نقلل من تأثير هرمون التستوستيرون على عقولنا المتطورة فى العصر الحديث ؛ فعقول الذكور لا يتطور بها الجسم الثفنى بنفس الدرجة فى عقول النساء ، ولذا فإن اتصال فصى المخ الأيمن والأيسر فى عقل الذكر ليس بنفس القوة والتكرار الذى يحدث فى عقل المرأة ، وسوف يترتب على ذلك أن عقل الذكر سيكون بالنسبة للمرأة كعقل طفل صغير ماكر ، وسوف تكتشف المرأة جوانب متعددة من النظرية ذاتها عندما تبحث كيف تتعامل مع المشكلة التى تواجها وتتوصل إلى حل لها. وهناك تأثير آخر يتمثل فى أن المرأة تتحدث بسرعة مع وجود مزيد من الاختلافات الدقيقة فى لغة الجسد.

يفضل الرجال التركيز بقوة على مهمة واحدة محددة ، وكجزء من هذا التركيز لا يحدث تفاعل سريع قوى بين فصى المخ الأيمن والأيسر. وعندما تراقب المرأة هذه العملية البطيئة وتسأل: لماذا لم تقم ب. ...؟ وماذا لو أن...؟ عندئذ تطرأ على ذهن الرجل فكرة سريعة مفادها: لماذا لا تستطيع النساء التفكير بطريقة منطقية تدريجية : أ ، ثم ب ، ثم ت ؟ ونتيجة لهذا الاختلاف فى أسلوب التفكير بين الجنسين يعتقد الرجال أن عقل المرأة طائش ، بينما الحقيقة أن المرأة تفكر بإبداع ومنطقية بتواتر سريع. وإذا لم يسأل الرجال عن الاتجاهات ، فهذا لأن لدينا خطة ونعرف أنها على صواب منذ البداية.

وكما أن الهيكل العظمى يملى حركات الجسم ، فالجهاز التناسلى له دوره أيضاً فى التأثير على سلوكيات وحركات البشر ، وأكثر مرحلة يمكنك أن ترى فيها ذلك بوضوح هى سن المراهقة. فالطفل الذكر السوى - الذى يبلغ 12عاماً - يفقد عقله مع وصوله سن 16 ؛ ففجأة يصبح مخه أكثر ذكورية ، وكجزء من التحول ، يغلب فى صراع اثنين لواحد.

فى الأول من شهر فبراير عام 1986 ، وعندما كنت لا أزال جنديًّا فى وحدة الحرس القديم ، قرر قائد الوحدة أن يحضر مدربة من البحرية لتدرس لنا تمرينات الأيروبكس. ويرجع سر تذكرى للتاريخ بالتحديد إلى أن معظمنا كان فى "جورج تاون" فى العاصمة واشنطن للاحتفال بأحد الأعياد ، وفى تلك الليلة أفرطنا للغاية فى تناول الشراب ؛ بحيث لم نكن نرى ما يميزها لتكون عضواً فى وحدة مشاة ، باستثناء كونها جذابة جدًّا وترتدى ملابس ضيقة. وبمجرد أن بدأنا فى عمل تمرينات الأيروبكس ساخرين ، بدأ تدفق التستوستيرون ، ثم أخبرنا القائد أنه يمكننا استخدام قارورات بولينج حصلنا عليها من ملعب بولينج تم تجديده مؤخراً. وما إن سمعنا ذلك حتى تمتم كل منا للآخر قائلاً: "يا له من

شيء عظيم ، الآن يمكننا أن نتغندر ونتحامق" ؛ ولم يدم هذا التفكير الذكورى أكثر من عشر دقائق ، فقد أنهكتنا تلك المدربة الرشيقة الشقراء من التمرينات. وعلى الرغم من أنها طلبت منا استخدام قارورة واحدة فى البداية ، لكننا - انطلاقا من كوننا رجالاً - لم نعر كلامها اهتماماً. وفى النهاية أصبنا بإجهاد عضلى شديد.

لقد ذكرت هذه القصة لأوضح أمراً واحداً: أن الرجال والنساء يتحركون بطريقة مختلفة ؛ فبينما نحن الرجال نقوم بعمل حركات حادة قوية لنظهر دائماً بمظهر رجولى ، كانت المدربة والرجال الذين لا يهتمون بالظهور بمظهر رجولى يقومون بحركات رشيقة رقيقة ، باستخدام طاقة القارورات المتأرجحة بدلاً من محاولة السيطرة عليها.

وتنعكس طبيعة حركات الرجل على كل جوانب لغة جسدنا: فعندما يتصرف الرجل بشكل يشبه تصرف المرأة ، فقد تلحظ عليه إشارات أنثوية سطحية ، لكن هيكله العظمى سيقيد تحركاته فى النطاق الذكورى.

هيا بنا نلق نظرة على بعض القواعد الأساسية الخاصة بلغة الجسد من خلال معرفة الجوانب البدنية والغريزية المتعلقة بالاختلافات الذهنية بين الجنسين. ونقطة البدء المناسبة ستكون بالإيماءات التى تطرقت إليها فى الفصل الثالث - الحركات المهيئة ، الحركات الحاجزة ، الحركات الموضحة.

الحركات المهيئة

تمثل طريقة استخدامنا للحركات المهيئة إحدى الاختلافات القوية بين الرجال والنساء ، وعندما أقول "قوية"فأنا أقولها عامداً ؛ فالرجال مخلوقات مادية تبالغ فى فعلها للأشياء: فإن كان مسمار واحد يفى بالغرض فيكون

مسماران أفضل - وقد اتخذ ممثلو الكوميديا من هذا ملهماً لأعمالهم! لقد أخبرنى طبيب أسنان ذات مرة أن السبب الرئيسى وراء تآكل الأسنان بين الرجال هو ضعف اللثة ، والذى يحدث بسبب الإفراط فى غسيل الأسنان بالفرشاة. ورأيى الشخصى فى هذا الأمر هو الرغبة التى تكون لدى الرجال فى الحصول على الوقاية مرتين بدلاً من مرة واحدة. ولحسن الحظ ، فدائماً ما أمنع نفسى من القيام بهذه الحماقات.

وكما ذكرت من قبل ، فالحركات المهيئة ما هى إلا طريقة يتوصل إليها الجسم ليشعر بالراحة فى المواقف الغريبة والمنهكة. فكر فى طريقة مشى "القيوط" وهو محبوس فى قفصه - فكذلك نحن البشر نسعى للطريقة التى تجعلنا نشعر بالراحة: فالشخص الذى ينتظر خارج غرفة الولادة فى المستشفى سوف يشبه إلى حد كبير فى مشيته مشية القيوط. فماذا ، يا ترى ، يدور برأس القيوط ؟ وهل هناك اختلاف بين ما يدور فى رأس القيوط ورأس هذا الأب المترقب قدوم مولوده؟ فى الواقع ربما يختلف مضمون الأفكار لكن العملية واحدة ؛ فهما يشتركان فى القلق من شىء معين - وعندما ينتاب العقل الهواجس ، يتولى الجسم السيطرة على الحركة.

إن ميل الرجل نحو القيام بالمهام البدنية المادية ، يعنى أن الرجل يبذل طاقة بدنية أكثر مما تبذله المرأة عند استخدام الحركات المهيئة: فالرجل مثلاً سيحك عينيه بقوة كرد فعل تجاه التوتر ، بينما ستحك المرأة - فى رقة - ما تحت عينيها ، وهى فى الغالب تقوم بذلك على هيئة لمسة رقيقة. والسبب الشائع بين الناس هو أنها لا تريد أن تفسد زينتها. لكنى لاحظت هذا النوع من الحك فى الثقافات التى لا تضع المرأة فيها زينة تحت عينيها - ويبدو الأمر كما لو أن التربية الأنثوية تنتقل حتى إلى الذات.

عندما تشعر المرأة بعدم الراحة تضع أصابع إحدى يديها على راحة يدها الأخرى ، وهى بالتالى لا تقوم فقط بحركة مهيئة - لأنها تدلك أطراف أصابعها برفق - ولكنها أيضاً تقوم بحركة حاجزة لتحجب عنها الأشخاص غير المرغوب فيهم. وفى إحدى المرات رأيت الممثلة "كارول بيرنت" ، وهى الآن تبلغ من العمر 73 عاماً ، تقوم بنفس الحركة فى الصباح عندما كانت ضيفة فى أحد برامج التليفزيون. وكانت "كارول" بعيدة عن الأضواء لفترة ، ولذا ظهر عليها فى هذا البرنامج عدم الشعور بالراحة. كما لاحظت عليها إشارات المراوغة أثناء هذا الحوار.

أما بالنسبة للرجل فى مثل هذه المواقف فسيهز يديه بقوة ، والتى تعنى: اختصر بينما تقوم بدور مهيئ أو حاجز. وعندما يحك الرجل رجليه فهذا تعبير ذكورى غريزى لمواجهة التوتر ، وعندما يحك فخذيه ، سوف يؤدى اتصال يديه بجلد فخذيه إلى إفراز هرمونات تساعد على الشعور بالراحة. وفى نفس الوقت - فى حالة الحك القوى - سوف يؤدى ذلك إلى انبعاث الطاقة داخل جسمك ؛ فالحركة المهيئة ليست مناسبة فقط للاعب كرة البيسبول الذى ينتظر فى قائمة الاحتياط ، بل ستراها أيضاً فى غرفة اجتماعات مجلس الإدارة.

لدى المرأة حركة معادلة لتلك التى يقوم بها لاعب البيسبول الذى ينتظر على دكة الاحتياط. فى إحدى المرات ، وبينما كنت جالساً مع مجموعة من النساء اللاتى شعرن "بالبرد" فجأة بينما كان الاجتماع يزداد سخونة ، قمن بعقد أذرعهن واتكأن على مرافقهن وسواعدهن. وتعد هذه الحركة سلوكاً مكتسباً كرد فعل نحو الشعور بالبرد ، ولكنه أصبح طريقة للشعور بالراحة ولصد الآخرين. ونظراً لأن الناس يقومون بحركات مختلفة عند الشعور بالبرد ، فهذا لا يعنى عدم الانتباه للشعور بعدم الراحة.

وتختلف الطاقة التى تنتقل بفعل الحركات المهيئة من شخص إلى شخص ومن ثقافة إلى أخرى ، ولا يمكن حصر هذه الاختلافات فى هذا الكتاب ، وإلا تحول هذا الكتاب إلى موسوعة عن لغة الجسد - ولكن الحقيقة الوحيدة الثابتة هى أن الرجال يميلون للقيام بحركات محسوسة أكثر من النساء ؛ مما يعنى أنه يمكن التعرف على الحركات المهيئة الخاصة بالرجال بشكل أسهل من الحركات المهيئة لدى النساء.

الحركات الحاجزة

تعتبر وظيفة الحركة الحاجزة هى حماية النفس من التهديدات التى تتعرض لها - سواء كانت حقيقية أو وهمية - وتُظهِر الحاجة لفرض السيطرة. فمثلا إغلاق جفنى العين ، وتغيير زاوية الوقوف وحركات أخرى دقيقة تنتمى إلى مجموعة الحركات التى تعرفها جيداً: كاستخدام يديك أو ذراعيك أو طاولة أو منضدة أو مكتب أو حاسب آلى لتجعله حائلاً بينك وبين الشخص الآخر ، وفى الغالب يقوم العقل الباطن باختيار هذه الأشياء التى تستخدمها كحاجز. وفى النهج الذكورى الطبيعى ، تكون معظم الحركات الحاجزة غير الملموسة كبيرة جدًّا بالنسبة للرجال عنها لدى النساء. ولتتذكر طريقة تفكير الرجال: القليل جيد ولكن الكثير أفضل.

وفى معظم الأحيان ينقل الرجال الحركات الحاجزة بعيداً عن أجسامهم ، ونتيجة لهذا تصبح الحركات الحاجزة أكثر وضوحاً ، كما أن هذه الحركات الحاجزة تكون قريبة تلقائيًّا من مركز ثقل الإنسان - مع الوضع فى الاعتبار أن الحركة الوحيدة المستثناة هى حركة ورقة التين (التى سبق أن وصفتها فى الفصل الثالث).

بعض الحركات الحاجزة يُقصَد منها ألا تكون عرضة للاختراق ؛ فالأدوات الدينية التى تمثل العقيدة لا يمكن بسهولة العبث معها ، كما أن بعضاً من هذه الحركات الحاجزة يقصد بها المظهر الخارجى والبعض الآخر يقصد بها إشارة داخلية فقط (على سبيل المثال ، الملابس التى يرتديها رجال الدين): فهذه الحواجز ليست فقط لتحمى لابسها ولكن لتلزمه بأن يجعل الدين أول اهتماماته. ولا يمكن المبالغة فى تقدير قوة هذه المسألة. أما المظاهر الخارجية فتلقى قبولاً أكثر لدى المرأة فى الثقافة الأمريكية ، فهل يمكنك أن تتخيل مجادلة أحد رجال الدين وهو يحمل نسخة من أحد الكتب السماوية منتقداً سلوكك غير الأخلاقى؟ إن هذه الفئة الخاصة من الرجال تستخدم الحواجز المادية بفاعلية أكثر من أى رجل آخر ؛ فالغالبية من الرجال يميلون إلى استخدام الحواجز الطبيعية.

وإذا كان الرجال يستخدمون الحواجز الطبيعية بشكل أكثر وضوحاً ، فالمرأة تستخدم الحواجز المغلفة والمادية بشكل أكثر انفتاحاً. فإذا نظرنا - على سبيل المثال - إلى المرأة التى ترتدى حلية دينية طولها 3 بوصات ، فهل هذه الحلية تعتبر فى المقام الأول رمزاً دينيًا ، أم أنها فى الغالب تعبير عن الموضة السائدة؟ ثم تخيل رجلاً فى منتصف عمره يرتدى نفس الحلية ، ماذا ستكون الرسالة المفهومة من ذلك؟

الحركات الموضحة

بينما يمكن للرجال أن يستخدموا جبهة الوجه لإرهاب الآخرين ، يمكن للمرأة القيام بمثل هذه الأمور من خلال استخدام الجسد بالكامل ، وهناك احتمال قليل أن تستخدم المرأة إيماءات قاسية. لذا ليس من المدهش أن مدرستك فى

الصف الثالث كانت تشرح النقاط التى تريدها بدون الصياح أو علو الصوت. وتعتمد الحركات الموضحة التى يستخدمها الرجال على قناة واحدة مثل اليدين ، الجبهة ، وربما الذراعين.

وعلى الرغم من التأثير الهائل الذى تحدثه الهرمونات على أنظمة جسمنا ، فلا يمكننا إغفال التأكيد على تأثير التربية وكل البرامج الفرعية الأخرى التى تدخل إلى عقولنا على مدار حياتنا. وإذا فحصنا بعض الأشخاص الذين خضعوا لعملية تغيير النوع ، نستطيع أن نعرف أن الهرمونات ليست هى القول الفصل فى التمييز بين الجنسين ؛ فبالتوازى مع سلوك الإنسان يأتى مفهوم الذات.

الثقافة

إذا كان الرجال والنساء فى الثقافة الواحدة ، يخلطون فى لغة الجسد الخاصة بكل منهما ، فما بالك بمدى سهولة هذا الخلط بين الثقافات المختلفة ؛ فالثقافة مثل الشبح الذى يعيش داخل آلة ، فغالبية الاختلافات الثقافية دقيقة للغاية وليس من السهل تمييزها. وعندما نتعرض إلى ثقافة مختلفة ، فسوف يؤدى ذلك على المدى الطويل إلى تغيير طريقة تفكيرنا وسلوكنا إلى الأبد.

الحركات المهيئة

تعتبر الحركات المهيئة من أكثر الحركات الطبيعية غير المصطنعة فى لغة الجسد الخاصة بالبشر ؛ وذلك لأنها بالأساس ليست لتأكيد الجانب اللفظى من التواصل - بل هى للاستخدام الفردى فقط ، ومعظم الناس لا يدرك أنه يؤدى هذه الحركات حين يؤديها.

ربما تكون هذه الحركات المهيئة متشابهة نسبيًّا عبر الثقافات المختلفة ، لكننا قد نخلص بافتراضات خاطئة ، إذا بحثنا فى الثقافات المختلفة عن حركات

مشتركة مثل التشابه الخادع بين المعانى مع لغة أجنبية (كالتشابه بين كلمة "الموظفين فقط" العربية وبين "employees only" الإنجليزية): فمحاولة افتراض معنى لإحدى الحركات التى قام بها شخص ينتمى إلى ثقافة أخرى ، قد يؤدى بك إلى سوء الفهم. وإذا كان لدينا فى ثقافتنا أشكال عديدة من الحركات المهيئة لدرجة أننا لا نستطيع حصرها كلها فى هذا الكتاب فما بالك بالحركات المهيئة فى الثقافات المختلفة ؛ حيث إن كل ثقافة تضع أمورا محرمة خاصة بها ومحظور الخوض فيها ، وتضع معانى معينة يعود أصلها إلى فترات سحيقة فى التاريخ. ومن خلال الأعراف الاجتماعية يتعلم الناس الذين ينتمون إلى هذه الثقافات الأمور المحظور الخوض فيها.

افترض أنك ابتكرت حركة مهيئة تعتمد على حك كل أصابعك المستقيمة وإصبع الإبهام فى يد واحدة وفى وقت واحد وهى فى وضع قائم. إن هذه الحركة تشبه بشكل ما الإشارة للمال فى الولايات المتحدة. والآن ، دعنا نقل إن حركتك المهيئة هذه تحولت لتصبح وضعاً لأصبع السبابة باليد الأخرى فى التجويف الذى تكون بفعل أطراف أصابعك المستقيمة ، وأنك تكرر هذه الحركة كلما تعرضت لتوتر. ثم تصور أنك مع شخص غير أمريكى فى غرفة واحدة وارتفع مستوى التوتر - إنه سيقطع اللقاء بينكما لشدة صدمته وغضبه لأنه سيفسر تلك الحركة على أنها إهانة شديدة لكونك تشكك فى نسبه.

من الممكن أن تقيد المحظورات الثقافية من الخيارات المتاحة أمامك فيما يتعلق بالحركات المهيئة(والتى هى فى الحقيقة حركات عفوية تماماً). تخيل تأثير ذلك على الإيماءات المتعمدة فيما يتعلق بالحركات الحاجزة والموضحة. إن الثقافة الذكورية هى المؤثر الوحيد على الطريقة التى يعبر بها الرجال الأمريكيون عن أفكارهم وحركاتهم الحاجزة. متى كانت آخر مرة رأيت فيها رجلاً أمريكيًّا يزم

شفتيه ، واضعاً يديه على وركيه ، ويمشى متخبطاً ، ويهز رأسه ، ويشهق فى قوة كتعبير عن الغضب ؟ لقد قام بذلك "جون واين" باعتباره "ناثان لان" فى فيلم "The Bird Cage". فبينما يمكن قبول أى جزء منفرد من لغة الجسد ، نجد أن الثقافة تعلم معظم الرجال أن هذه الحركة ببساطة حركة غير مقبولة فيما يتعلق بالذكور. وعندما يرى مواطن أمريكى هذا السلوك يصدر من رجل فقد يعنى هذا أن هذا الرجل نوع مختلف من الرجال ؛ فالأطفال الذكور الذين تتولى رعايتهم فى البدء امرأة قد يجدون هذه الإشارات غريبة ، لكنهم سرعان ما يتكيفون معها عندما يصبح النموذج الذى ينبغى أن يقتدوا به رجلاً.

الحركات الحاجزة

يمتلك الأمريكيون تجاه الصحة والحرية مفهوماً مختلفاً عن معظم الثقافات الأخرى: فالأمريكيون ينظرون إلى التدخل فى الحرية الشخصية للآخرين على أنه شىء مفزع ؛ وهذا يعنى أن أى شخص غير مرغوب فيه لابد أن يقف على بعد ذراع على الأقل. وعندما نفحص لغة جسد الآخرين ، فمن الممكن أن يقرأ الأمريكيون منها أكثر من اللازم ، وذلك ، ببساطة ، بفعل نسبة المسافة بين الشخصين. على العكس من ذلك ، نجد الرجال فى بعض الدول الأخرى يقفون بالقرب من بعض لدرجة أن أنوفهم توشك على التلامس. وهناك صورة شهيرة نشرتها إحدى الصحف تجمع بين رجل مسن وجندى أثناء احتكاك خفيف بينهما. فبينما يصرخ الجندى فى وجه الرجل المسن ويشير الإشارة المعروفة للكافة بأنها "اذهب من هنا على الفور" ، سيعتقد الناظر للوهلة الأولى أنهما على وشك الاشتباك حتى يضع الرجل العجوز يده على الجندى - وهى الإشارة التى تعنى أنهما بعيدان عن مرحلة العنف. فالثقافة توضح أن كلا الرجلين حفظ ماء

وجهه ، وهذا بالفعل ما كان يحدث ، بينما نموذج التعامل الذكورى الذى تعلمته فى "جورجيا" لا يتضمن هذه الرسالة. فكان علىّ ، إما أن أفهم ثقافة الدول الأخرى أو أعلق كل ما أعرفه وأصير كالطفل الذى يراقب الآخرين ليفهم لغة جسدهم.

إن المحظورات كثيرة جدًّا لدرجة أننا لا نستطيع أن نضع انطباعاً ذهنيًّا معيناً عن الناس بناء على تفسيرنا الخاص للغة جسدهم ، حتى إننا أعطينا الحيوانات صفات البشر لنضفى على لغة جسدهم المعانى البشرية. فكم مرة سمعت من يقول عن كلب إنه مبتسم؟ كما أن التعريفات المحددة التى وضعناها عن لغة الجسد تنتقل إلى أشخاص وثقافات أخرى.

ألوان الثقافة

هناك عدة أشياء تتدخل فى لغة الجسد ، ومنها الألوان. لذا لابد أن تضع نصب عينيك هذا الأمر عند قراءة لغة الجسد: ففى ثقافة أمريكا الشمالية يرمز اللون الأبيض إلى البراءة والنقاء فقط ، وفى آسيا يرمز اللون الأبيض إلى الموت ، أما اللون الأسود فيرمز إلى السلطة فى العديد من الثقافات مثل الثقافة الأمريكية - ولكن ليس كل الثقافة الأمريكية. أذكر أننى عندما ذهبت فى العام الماضى إلى مؤتمر لروايات الخيال العلمى فى أتلانتا لأروج لكتابى السابق ، "كيف تكتشف الكذاب" ، كان هناك رجل طويل جدًّا يرتدى حلة أنيقة ذات ألوان زاهية ويرتدى قناعاً ، ليبدو فى شخصية "دارث فيدر" فى سلسلة حرب النجوم. وقد أخبرنى أحد أصدقائى أنه بعد أن استقل المصعد مع "دارث" هذا ، شعر بالرعب. فسألته ما السبب فى ذلك؟ فأرجع ذلك إلى القناع الذى كان يرتديه "دارث" وذكريات ماض سيئة مر بها من قبل. وهنا يتبادر إلى ذهنى

سؤال: هل كان "دارث" سوف يبدو مخيفاً له لو كان لون ملابسه أرجوانيًا؟ وماذا لو كان لون ملابسه أخضر فاتحاً؟

لقد أصبح للألوان معان ضمنية محددة تشير لها على مدار العصور وعبر مختلف الثقافات؛ ففى العصور الماضية كانت هناك ألوان معينة ترمز إلى الثراء، وذلك بسبب تكلفتها الباهظة. كما كانت هناك قوانين مناهضة للحريات الشخصية، والتى كانت تحظر استخدام ألوان معينة مثل اللون الأرجوانى، كما كانت تحظر على أى فرد من غير العائلة الملكية ارتداء ملابس مزينة.

وعلى النقيض من ذلك، تجد أن الأمريكيين فى العصر الحديث يرتدون ملابس ذات ألوان زاهية. فإذا كنت أميرًا من العصور الوسطى فستجوب شوارع مدينة "ديترويت" مذهولاً من ألوان الملابس التى يرتديها الناس؛ حيث إننا نعيش الآن فى عصر يتيح لأى مواطن أمريكى عادى أن يشترى الملابس بأى لون يريده، ووصلنا لدرجة من الرقى تجعل بإمكان أى شخص أن يرتدى ملابس كالتى يرتديها أفراد العائلة المالكة. وبالمنطق التجارى، يظهر التأثير العملى للألوان، عندما تسير فى أى يوم من أيام الأسبوع فى شارع "كانل ستريت" فى مدينة نيويورك (أو على أرصفة المشاة بشارع ليكسينتون أفينيو، وغيره من الأماكن) - حيث ستجد الباعة المتجولين يبيعون شنطًا وأحذية مقلدة لكل الأنواع المعروفة.

والأمريكيون ليسوا هم الوحيدين الذين يرغبون فى الحصول على الشكل الأكثر تميزاً من خلال استخدام الألوان كعنصر أساسى للحصول على هذا المظهر المميز(كالثوب ذى اللون الأسود الخفيف). ويمكننا أن نعرف بسهولة الملابس التى يرتدونها وكيفية الحصول عليها؛ حيث إننا قد تطورنا ثقافيًا نتيجة لهذا الوعى ونتيجة لقوة المستهلك. ومن أهم المزايا فى مجتمعنا أننا نشكل

بشكل مرتجل ثقافة مميزة ؛ لأن لدينا كل ما يؤهلنا لذلك من الموارد ، والقدرة الإبداعية ، والأهم من هذا ، التوافق الاجتماعى على الملبس وأدوات الزينة والسيارات ، وحتى المبانى بالألوان "الجديدة": الأخضر النعناعى ، والذهبى البارق ، ولون الشوكولاتة السوداء. وخلال السبعينيات من القرن العشرين ، لو أنك من أصحاب النفوذ ، باعتبارك أحد ملاك منازل الضواحى ، فستقوم بملء منزلك ذى الطابقين بأجهزة وأدوات باللونين الذهبى والأخضر ، إلا أنك لن تعود كذلك إن بقيت تلك الألوان لديك لعشر سنوات أخرى. إن لأعضاء كل ثقافة فرعية ، مثل ملاك بيوت الضواحى ، رموزهم للتعبير عن الانتماء لهذه الثقافة. فللاعبى الجولف مظهر - أو لنقل طيف من المظاهر الملونة - التى تشير إلى أنهم يستمتعون بوجودهم فى ملعب الجولف ، أكثر من أى مكان آخر ، كما أن الخيالة لهم مظهرهم المميز ، وحتى بين جماعة الخيالة توجد ثقافات فرعية متعددة ، كما هو الحال بين مجتمع ملاك منازل الضواحى. لن تجد خيالاً يحترم خصوصيته ، مرتدياً حذاء رعاة البقر مهما كان لونه ، ومن غير المحتمل أن ترى راعى بقر حقيقى يرتدى بنطال جينز أحمر فاقعاً ؛ فكل ثقافة فرعية - عبر التوافق ووضع العقوبات - تحتفظ بلون معين لها ونمط معين للملابس.

ويمكن أن تأخذ هذه التوافقات والعقوبات عدة أشكال: فالموافقة من الممكن أن تكون فى شكل عبارة مجاملة أو تعبير عن الإعجاب ، أما العقوبات فمن الممكن أن تتراوح ما بين التجنب أو التعبير عن الرفض بدون صوت جنباً إلى جنب مع الأساليب الرسمية وغير الرسمية للتعبير عن الإذلال.

دور الإذلال

يعد كل من الإذلال العلنى كعقاب ، والسخرية كوسيلة للتخويف ، نوعين من

العادات الثقافية التى تعدل لغة جسد الإنسان بقصد التأثير على الحالة العاطفية للإنسان.

وسواء تعرضت للإذلال عن عمد أم لا ، فإنه سيؤثر على لغة جسدك إن تكرر بما فيه الكفاية. ومن العجيب أنك لن تستطيع أن تخمن ماذا سيكون هذا التأثير ؛ حيث أخبرنى أصدقائى ذوو الشعر الأحمر أنهم شعروا بالاضطهاد ، وقد كانوا يتحدثون إلىَّ كما لو أنهم بحاجة لقيام عشيرة لذوى الرؤوس الحمراء ليتحدوا فيما بينهم. وكما ذكرت سابقاً ، تحدث إلىّ أحدهم قائلاً: "لابد أن نبقى معًا! فهم يكرهوننا لأن شعرنا أحمر" ، وبعد أن سألت متعجباً: من تقصد بكلمة "هم" كان ردى عليه: "لا ، إنهم لا يحبونكم ليس لأن شعركم أحمر بل لأنكم غريبو الأطوار" - لكن فى عبارة أخف بالطبع ؛ فهؤلاء الأشخاص قد تعرضوا للسخرية عندما كانوا صغارًا ، لكنهم لم يتخلصوا من هذا الأمر مع الزمن - إذن ، فالإذلال ذاتى النشأة.

إن الإنسان الذى يتعرض للإذلال باستمرار مخير بين أمرين: إما أن يسمح للإذلال أن يكون أمراً يعرف به - كما فى حالة هؤلاء الأفراد ذوى الرؤوس الحمراء - أو أن يتعلم كيف يتكيف مع ذلك الوضع ولا يشعر بالإذلال عندما يسخر منه أحد. فمثلا ، الممثل "ستيف مارتين" الذى كان ذا أنف ضخم فى فيلم "روكسانا" ، تعلم كيف يتوقع سلوكيات معينة بناء على تجاربه الماضية ؛ حيث كان مع ظهور أول إشارة لما سيحدث ، يحدد بالكامل رد الفعل الذى سوف يقوم به ؛ حيث توصل إلى طريقة تمكنه من تفريغ العبارات التى كانت تسخر من أنفه من مضمونها: وبذا يصبح من كان يسخر هو نفسه محل السخرية.

ويكون الإذلال فى كل الثقافات وعلى كافة أصعدتها ، بدءا من مجموعة غير ذات صفة رسمية ، وانتهاء بأعقد المؤسسات الدينية والوطنية. وسواء أكان

الإذلال يحدث على الملأ أم فى الخفاء ، فإن هذه الجماعات تتكئ على مسألة الإذعان للأعراف الاجتماعية فى تحديد من هم غير المرغوب فيهم ؛ مما يؤدى إلى مجتمع أكثر تطابقاً ، فنحن بحاجة لوسائل نميز بها بين أفراد مجموعتنا والمجموعات الأخرى.

بالنسبة للنهج غير الرسمى ، فإننا قد نرى الأطفال فى باحة المدرسة يمارسون الإذلال ويتعرضون له: فالأطفال الأشرار - الذين يستضعفون زملاءهم الآخرين - يقومون بإذلال زملائهم الآخرين وكأنهم يؤدون أحد الفنون حتى يأتى طفل آخر ويقهرهم ؛ فالإذلال يعتبر جزءا من ثقافة الصف الثانى (على الرغم من أن هناك عدداً مفزعاً من الأشخاص فى أواسط عمرهم ويتصرفون كأنهم أطفال فى الثامنة من عمرهم). فإذا لم يكن حذاؤك لامعا وقصة شعرك جميلة وتمتلك المهارات الاجتماعية المناسبة ، فسوف تتعرض للسخرية - هذه هى قوانين الحرية الشخصية الخاصة بالأطفال. وهناك عدة أسباب تفسر ذلك منها: أولاً ، تكوين ثقافة أكثر تلاحماً ، ثانياً إنشاء نظام تكون فيه السلطة للأقوى ، ثالثاً ، تعليم وصقل المهارات التى ستستخدم فيما بعد عند الوصول إلى سن البلوغ. فمعظم البالغين أكثر أدباً ورقة ، وعلى الرغم من ذلك لاتزال هناك بعض القواعد المنحدرة من زمن الصف الثانى ، تطفو فى كل ثقافات البالغين.

إحدى الظواهر المرافقة لعملية الاستجواب هو إضعاف مقاومة السجين قبل البدء فى عملية الاستجواب بعد تفتيش المتهم ، وحتى مع عدم وجود أحد خلال التفتيش يعتبر هذا من أكثر الأمور المهينة بالنسبة لمعظم الرجال بغض النظر عن الجنسية ؛ فتحمل هذا النوع من الإهانة عادة يسبب توترا شديدا. قارن هذا برد فعل ضابط بوحدة العمليات الخاصة عندما يتم تجريده من ملابسه أثناء الاستجواب. وبصفتى فردا من أفراد القوات المسلحة ، أستطيع القول بأن

تجريدى من الملابس لن يدفعنى للكشف عن أى سر ؛ فعلى المستوى الثقافى لن يؤدى هذا الأمر إلى كشف الكثير مما يجول بداخلى ، كما أن حركات جسمى أثناء هذا التمرين لن تكشف عن أدنى قدر من التوتر ؛ فالعسكرية الأمريكية تستخدم عقلية الغرف المغلقة كأساس لجعل الجنود يواجهون أى تجاوزات عاطفية وبدنية للحرية والقيم التى يؤمنون بها.

ويمكن أن تتخذ العقوبات المتعلقة بلغة الجسد أشكالا عدة ؛ تتراوح ما بين التهرب والرفض الصامت طوال حدوث ذلك الإذلال الصارخ ، سواء بشكل رسمى أو غير رسمى.

الانحياز الثقافى

بين عامى 2006-2007 تم تصوير حلقات برنامج "سيرفايفر" فى جزيرة كوك - فى المحيط الهادى - وقد صوّر البرنامج ، الذى يعد من أطول برامج تلفزيون الواقع عرضا ، حياة قبائل قسمت على أساس العرق. وقد أدى هذا المسلسل فى البداية إلى انقسام الجمهور بين مؤيدين ومعارضين. وعلى الرغم من ذلك عندما أعاد العديد من الناس النظر فى فكرة المسلسل ، تجلت لنا هواجسنا الداخلية: بمعنى أن البشر يميلون إلى الانغلاق على أنفسهم. فإن وجدت "ما تنتمى إليه" محددا بوضوح من خلال اللون والملامح ، فيكون من السهل أن تجد عشيرتك. بعبارة أخرى ، ووفق تفكير منتجى البرنامج: إذا وُجد خمسة أمريكيين من أصل أفريقى وخمسة آسيويين وخمسة قوقازيين وخمسة أسبان أنفسهم ملقون فى شاطئ دون كاميرات تليفزيونية تراقبهم ، فمن المحتمل فى حالة عدم وجود رابط أقوى من العرق أن يستقروا مع الأشخاص الذين ينتمون إلى نفس عرقهم. وعلى الرغم من ذلك فمن الممكن أن يأتى بسهولة العرق فى المرتبة الثانية بعد

الجنسية أو بعد روابط القرابة مثل الجمعيات العامة أو الانتماء الدينى. يؤكد هذا التمرين على مسألة الاختلافات العرقية والتى تحدث وفق الأساس التالى : "أنت لا تبدو مثلى" أو "أنت تبدو مثلى". ومن أروع التعليقات التى سمعتها على هذا الأمر ، كان تعليقا ساخرا أدلى به أحد النقاد السود الأمريكيين فى برنامج "News and Notes" على شبكة "إن بى آر" ؛ حيث قال إنه سوف يشجع " القبيلة السوداء".

الإسقاط النفسى

أذكر أننى طلبت منك فى هذا الكتاب أن تعلق عمل الجهاز المتطور الذى يجعل منك إنسانا - وهو عقلك المتطور. والآن ، وقد وصلنا إلى ذروة الأمر: فكل البرمجة التى ركبها فى مخك والداك والمدرسة والدين والإعلام والحكومة والعلاقات الشخصية يمكن أن تشوه نظرتك لما تراه أمامك.

الإسقاط النفسى يعنى أنك تستطيع أن ترى ما تريد رؤيته - وهذا هو تعريفى العملى للإسقاط النفسى ، وهو بخلاف التعريف التقليدى أو الطبى.

وسوف أبدأ بكبار السن وذوى الاحتياجات الخاصة: فنحن نسقط الضعف بكل أنواعه على الأشخاص الذين بعانون أيا من أشكال الضعف الجسدى ؛ فنرفض التصديق بأن الرجل العجوز ذا المظهر الهش يمكن أن يقتل ، كما نرفض التصديق بأن المُقعَد يمكنه أن ينفذ عملية إرهابية. وعندما نتهم شخصا من هذه الشريحة بارتكاب جريمة ، فماذا يكون شعورنا نحن الأصحاء المعافين نحو ذلك الاتهام؟ إنه الشعور بالذنب ، وهذا خطأ كبير نقع فيه - وهذا أمر طبيعى ، لكنه السبب الذى جعل امرأة مثل "إيلين ورنوس" تتمكن من الهرب بعد ارتكابها جريمة قتل. لقد كانت امرأة! لكن مدى ما كانت تمثله من خطورة ؟

عندما ننظر إلى شخص كبير فى السن أو عاجز - أو حتى إلى شاب مريض أو امرأة "الجنس الضعيف" - تتدفق بعض المشاعر القوية لتؤثر فى ردود أفعالنا ؛ ففى مثل هذه المواقف يظهر الإنسان الذى بداخلنا وتظهر رقتنا وقلة حيلتنا.

جزء من هذه الاستجابة يعود إلى أن الشخص الآخر لا يملك مخزونا من لغة الجسد ، الأمر الذى يشعرنا بالراحة ؛ فمن خلال العقل اللاواعى ندرك أن التواصل بيننا سيقل نتيجة للقيود البدنية المفروضة عليه.

وعندما كنا نعد هذا الكتاب ، كنت أريد أن أقوم أنا و"ماريان" بمراقبة الناس وسلوكياتهم فى الشوارع والمتاجر والمقاهى وفى الحانات. وأذكر أن إحدى صديقات "ماريان" دعتنا لزيارتها فى أحد المقاهى فى مسقط رأسها ، والمقاهى فى تلك المدينة تشتهر بالسمعة الطيبة ، ولكنها ظنت أن هناك واحدًا من تلك المقاهى من الممكن أن تشوب سمعته بعض الشبهات ، وبما أننا لم نذهب إلى هناك من قبل ، تعجبنا كيف تمكنت هذه السيدة من التوصل إلى هذا الاستنتاج! أعتقد من خلال الإشاعات وكلام الناس. وقد انتابنى شعور بأن هذه الرحلة إلى هذا المقهى سوف تساعدنى فى تفسير تأثيرات الإسقاط النفسى وعلى الأخص كيف يؤثر على فهمنا الواقعى للغة الجسد.

ألقت صديقة "ماريان" نظرة على النادلة ، وظنت أنها قد كونت رأيًا عن شخصيتها. فقد رأت أن الوشم الذى تضعه النادلة على جسدها والملابس الكاشفة التى ترتديها والمشية المتهادية التى تتسم بها هى سمات لنوع معين من الشخصيات ، ولكن عندما جاءت إلينا النادلة اكتشفنا أنها ليست كما ظنت صديقة "ماريان". فقد كان الوشم الذى على ذراعها عبارة عن مجموعة من الحروف الخاصة بأسماء أطفالها ، وكانت ملابسها الكاشفة مجرد اختيار جيد للملابس فى يوم صيفى حار ، وليس نوعًا من الاغراء ، وكانت مشيتها المتهادية

ما هى إلا إيماء تراءى لنا لمجرد أنها امرأة جذابة ترتدى ملابس كاشفة وتضع على ذراعها وشمًا. وإذا أردنا أن نفسر لغة الجسد الخاصة بهذه المرأة بدقة فسوف نستخدم صفات مثل الانفتاح والحساسية والاهتمام.

والآن ، سوف نطرح بعض الأسئلة:ماذا يفعل القرد الذى فى الصورة ؟

(أ) إما أنه يمص أصبع الإبهام ليقلل من التوتر.

(ب) أو أنه يحاول أن يخبرك أنه يعانى من ألم فى أسنانه.

(ت) أو أنه يضع أصبع الإبهام فقط فى فمه بدون أى قصد آخر.

تخلص من أى تصور أو حدس قد يكون لديك عند تقييم مثل هذه المواقف ، ولابد أن تكون إجابتك هى الخيار الثالث.

تدريب

قم بعمل شىء مماثل لما فعلته أنا و"ماريان": قم بزيارة مكان لم تعتد الذهاب إليه. وبناء على شخصيتك ، من الممكن أن يكون مكتبة ، ناديًا للعبة البولنغ ، دار عبادة ، ناديا صحيا - اسمح للتصورات التى فى ذهنك أن تستحوذ عليك بينما تراقب الناس من حولك. ابدأ الحوار مع واحد على الأقل من هؤلاء الأشخاص الذين تراقبهم: هل فوجئت بأى شىء جديد؟ وإذا كان الأمر كذلك ، فماذا قال لك هذا الشخص عن نفسه ؟

ومن منطلق الفطرة ينقح الناس كل ما يرونه ويسمعونه ؛ حيث إن ذلك العقل المتطور الناضج الذى نمتلكه يحاول دائما أن يضع الأمور فى نصابها الصحيح ، وذلك ليكوِّن مخططاً ذهنيًّا يصلح للتطبيق فى هذا العالم ، ولتكتشف أنماط المعيشة والأمور ذات الصلة ؛ حيث إنه من الضرورى أن تكبح ذلك الشىء الذى يدفعك لتصبح جيداً فى قراءة لغة الجسد ، كما لابد أن تتوقف

عن فرض صحة الأشياء بالقوة، وتركز فقط على ما يفعله الناس وعلى أوجه الاختلاف والشبه بين ما يفعلونه.

تمتلئ حياتنا بالطقوس الشعائرية والعادات النظامية التى إما أن تقودنا إلى النجاح أو إلى الفشل، وهذا يعتمد بشكل كبير على معتقداتنا؛ فاستراتيجياتنا تلون كل شىء نراه ونسمعه ونفعله. وقد نجح بعضنا فى ابتداع وسائل محكمة للتعدى على الطقوس الراسخة لدى الأفراد الآخرين (وفى الجزء الثالث من هذا الكتاب سوف نستعرض بعض الأمثلة العامة على ذلك). وعندما تحاول أن تصبغ المعلومات الجديدة بصبغة قديمة تفسد المعلومات التى حصلت عليها، سوف تمنعك المرشحات التى بداخلك من الرؤية بوضوح.

يركز فن الكاريكاتير وكذلك الآراء النمطية الشائعة على سمة واحدة على الأقل، والتى يمكن أن يلاحظها الناس بمنتهى السهولة بشكل مبالغ فيه فى أحد الأشخاص أو المجموعات. ولاتزال السلوكيات النمطية والاختلافات الثقافية موجودة، ولكنها لا تخرج عن نطاق نوادى الكوميديا، حيث إنه من غير المسموح أو المقبول استخدامها من أجل وصف فئة بعينها. ومن أجل احترام الاختلافات فى التقاليد وعدم جرح مشاعر أى شخص - أو بمعنى آخر "التحلى" بالكياسة السياسية - فإننا قد قمنا بطرد هذه السلوكيات عبر أوسع أبواب المجتمع اللغوية. ولكن عدم ظهور هذه السلوكيات للعيان لا يعنى اختفاءها تمامًا؛ فرغم اختفاء تلك السلوكيات من الحياة العامة، إلا أنها لا تزال تسكن عقولنا الواعية والباطنة، والنتيجة هى وجود مرشح قوى للعالم الخارجى يعمى أعين عقولنا عن الحقيقة.

إن الإسقاط النفسى من أكثر المعيقات التى يمكن أن تؤثر عليك، وقوته الحقيقية تنبع من الأشياء الأخرى التى تحدثنا عنها فى هذا الفصل: التحامل

المترسخ نحو الثقافة والجنس. وهنا لابد أن تسأل نفسك سؤالاً: أى مجموعة من الناس أنحاز ضدها؟ فإذا قلتَ ليس هناك مجموعة تنحاز ضدها فأنت، إذن، كاذب؛ فربما كنت تنحاز ضد الفتيات الشقراوات اللاتى يذهبن إلى المدارس الدينية والماهرات فى مادة النحو. وتلك الفئة من الفتيات ليست سيئة بالنسبة لمعظمنا، لكن إذا لم تكن تحبهم فلابد أن تحدد موقفك تجاههم وتفحص بعناية لغة جسدهم إذا كنت ترغب فى التواصل معهم.

هناك أشياء أخرى يمكن أن تعيق نظرتنا للأمور أيضاً، مثل قراءة كتاب لخبير، والنظر للأمور نظرة سطحية بدون تكييف هذه الأمور لتتناسب مع عقلك وشخصيتك والموقف الذى أنت فيه. لذا فإن نظام قراءة لغة الجسد - المكون من أربع مراحل - يعتبر ضرورة بالنسبة لك لكى تتعلم كيف تفحص الشخص وتحدد معانى حركات جسمه فى سياق خاص، ولا يوجد كتاب يمكن أن يفعل ذلك. فإذا كان اعتمادك على قائمة الحركات والنتائج المستخلصة، على سبيل المثال "وضع اليدين على الوركين يشير إلى ..." فسيعتبر هذا أسوأ أنواع الإسقاط النفسى.

ولكن، يا ترى، ما السبب الحقيقى فى فشلك؟ ارجع بذاكرتك إلى تمرين "السير أثناء التفكير فى يوم سيئ"؛ حيث حيث ستقوم المشاعر السلبية بتحويل وضع جسمك وتوازنك لتصبح فى حالة معنوية سيئة. وعندما تمر بحالة انهيار عاطفى يمكن أن يؤثر ذلك بقوة على تصوراتك عن لغة جسد الآخرين؛ حيث ستعتقد أن كل الناس لا تحبك، لذا سوف تشتاط غضباً. لذلك، لابد أن تتخلص من هذه الحالة السلبية وتطرحها فى الماضى وتسترجع حالتك الإيجابية، ولابد أن تكيف حالتك المزاجية إذا أردت أن تصبح ماهراً فى قراءة لغة الجسد.

الفصل 7

المرحلة الثالثة:

اجعله (التحليل) أمرا شخصيا



سبق أن طلبت منك أن تنحى عقلك الناضج جانبا وتتلقى البيانات على النحو المشابه لطريقة الطفل فى تلقى البيانات دون إصدار أحكام ، كما طلبت منك أن تبحث عن أوجه الشبه والاختلاف بين الناس لتفهم ما هو الوضع الطبيعى بالنسبة لثقافة أو مجتمع معين. تلك كانت مرحلة الفحص وهى المرحلة الأولى ، ثم علمت نفسك الثانية - وهى التقييم ، كما فهمت كيف أن المعايير المبنية على تصورات مسبقة يمكن أن تنقح ما تراه. بل يمكن أن تضللك.

ومن المؤكد أنك بدأت تصنف الناس على منحنى الجرس البيانى لتنظم تصوراتك ؛ فهذه هى طبيعة البشر ، لكن من الصعب أن تبحث فى سلوكيات فئة ما عندما تكون واحدا منها. لذا فإنك بحاجة إلى وسيلتين أخريين لتفهم بالضبط المعنى المقصود من كل ذلك - وهما بالتحديد: القواعد السلوكية الخاصة بالفرد ، والسياق. وسوف تمكنك هاتان الأداتان من إنجاز عملية قراءة حركات الجسم: وهذه هى عملية التحليل. وحالما تتمكن من تحليل المعنى ستستطيع أن تقرر كيفية استخدامك لهذه المعرفة.

القواعد السلوكية الخاصة بالفرد

حين قرر "داتا" ، وهو الإنسان الآلى فى سلسلة حرب النجوم: الجيل القادم - أن رقائقه الإلكترونية بها خلل ، قال إنه لن يؤدى الوظائف الموكلة إليه طبقاً

للمعايير الطبيعية. وهذا هو الوضع الطبيعى بالنسبة له ، فحتى أغرب الأشخاص يمكنه أن يسير على معايير وأنماط طبيعية.

دائما ما أُسأل: كيف تستطيع تحديد النمط الطبيعى لسلوك الشخص إذا كان متأثرا بالمرض ، أو كان يعانى مرضا وراثيا؟ والإجابة عن هذا السؤال بسيطة: وهى أننى أعتمد على عملية وضع الإطار العام.

إننى أذكر ذات مرة أنى قابلت صديقا كان مصابا بمتلازمة توريت (وهو مرض يصيب الأعصاب). وعندما قابلته لأول مرة كان الأمر مربكا قليلاً ، ولكنى أدركت بسرعة أن أعراضه نادرًا ما تظهر عندما يكون فى حالة استرخاء أو راحة ، وخلال دقائق استطاع أن يكسب صداقتى ، وصار يمكننى أن أعرف ما إذا كان على ما يرام من خلال بعض الحركات اللاإرادية غير المعتادة أو المتكررة التى تصدر عنه ، أم لا.

لقد تعلمت كيف أقرأ عواطفه وأفكاره ، كما تعلمت كيف أستطيع قراءتك أنت أيضا من خلال خطوتين:

نحيت جانبا كل المنقحات التى تتعلق بالصحة والمرض والسلوك الطبيعى وغير الطبيعى التى من المحتمل أن تضللنى.

ركزت انتباهى على ما هو طبيعى بالنسبة له.

وهذه هى تقنية عمل إطار عام ، وهى عملية تتم مع معظم الناس بسهولة ، وعلى الرغم من ذلك يمكننى القول إنى تمكنت من معرفة طبائع خاصة لدى العديد من الأشخاص الذين لا يعانون من أى علة جسمانية أو عقلية - ولعلك رأيت بعضاً من ذلك بنفسك ، مثل سلوك الاعتناء المبالغ فيه بالنفس ، أو تدليل الذات ، أو ممارسة طقوس غريبة مرتبطة بالطعام.

فى بداية هذا الكتاب عرفت التواصل ، وقسمته إلى صوتى ولفظى وغير لفظى.

فهيا بنا نطبق هذا النموذج ونحلل ما هو طبيعى بالنسبة للفرد.

التواصل اللفظى: خادم الإرادة

على الرغم من أن التواصل اللفظى قرين الإرادة، فإن العقل اللاواعى للشخص قد يسمح لك أحيانا باختراقه للنظر فى مكنون عقله من خلال استخدامه للكلمات؛ فكل إنسان له أسلوب معين فى الكلام، والذى يعتبر طبيعيا بالنسبة له. ونتيجة لأن هذا الكتاب عمل مشترك - وأكدت لى شريكتى فى التأليف أن رأيى سيكون موزعا بكل أجزاء الكتاب - فمن المحتمل أنك عرفت أسلوبى فى استخدام الكلمات، وربما لاحظت أننى أستخدم بشكل خفيف النبرة الجنوبية، على الرغم من أنك لا تستطيع سماعى. ولكنى أود القول بأننى متحدث مباشر الكلمات، وأسعى لتوصيل فكرتى بشكل مباشر. وقد أكون ملما بمعانى الكثير من الكلمات دون أن أختار استخدامها لأننى أصبحت مستقرا على أسلوب معين يحكم خطابى. وكل الناس يفعل ذلك؛ فاختيارنا للكلمات يتأثر بالتعليم والثقافة واحترام الإنسان لذاته وكيف نريد أن يفهمنا الآخرون.

وعندما يتغير أسلوب الإنسان فى الكلام يمكنك أن تقول بأن وراء هذا التغيير سببًا. فإذا كنت تتحدث إلى امرأة اعتادت استخدام لغة سهلة وأسلوب بسيط فى كلامها، وفجأة وجدتها تتحدث عن منتج ما بأسلوب متكلف، فما الذى قد يطرأ ببالك؟ سوف يخطر ببالك أنها قرأت أو سمعت إعلانا عن المنتج، وأن ما تقوله مجرد سرد من ذاكرتها لبعض سطور الدعاية الإعلانية المصاحبة لهذا المنتج. وأنا يعِنُّ لى أن أسأل سؤالاً فى موقف كهذا: هل تستطيعين تهجى كلمة bio التى ذكرتها؟ أو ماذا تعنى كلمة germicide تلك؟ إننى أذكر فى بداية انتقالى

للعيش بأتلانتا عام 2000 أننى وجدت مقهى رائعاً كان يقدم أنواعاً عديدة من الشراب ، كما كان هناك نادلة مفضلة لدىّ فيه ، فكانت بشكل ما تذكرنى ب."جاكلين بيسيه" ، ولكن لم تكن بنفس لباقتها وذكائها. وعندما قررت هذه الفتاة ترك العمل فى هذا المقهى - للعمل بأجر أفضل بمكان آخر - ذكرت لى اسم المطعم الذى ستعمل به ، فقلت لها إننى لم أسمع من قبل باسم هذا المطعم ، فقالت لى: " إنه مؤسسة راقية لتقديم الطعام بوسط المدينة". فهل كانت هذه العبارة نابعة من عقلها؟ وفى ظهيرة أحد الأيام كنت فى الجوار وتوقفت قليلاً عند المطعم. ورأيت أسفل لافتة المطعم عبارة "مؤسسة راقية لتقديم الطعام".

وعلى نفس النحو ، فإن اللجوء إلى استخدام لغة بسيطة يمكن أن يشير إلى ما يدور فى رأس المتحدث: فربما تستخدم المرأة لغة بسيطة لتتمكن من التلاعب بك - وهى إحدى الحيل القديمة التى تستخدمها الشقراوات الأقل غباء ، وقد يلجأ إليها المتحدث محاولا أن يبدو أقل ذكاءً ليجعلك تشعر بالراحة ، كما يمكنك أن تراقب طول الجملة وطريقة نطقه للكلمات لتفهم بشكل أفضل نوايا الشخص وعوامل تشتته ، وغير ذلك. فمثلاً إذا غير من كلامه واستخدام الضمير "أنا" بدلا من الضمير "نحن" عندئذ لابد أن تعلم أنه يريد أن يلقى باللوم على شخص آخر ، ويتجلى ذلك المثال عندما يقول شخص فى بداية الحفلة - وقد شعر بأنها حفلة مملة: "هيا بنا نغادر".

الصوت: وسيلتك لتحقيق أعلى معدل وضوح

التواصل الصوتى يحقق أعلى معدل وضوح ؛ فعند التعرض لقدر كاف من الضغط فإن الصوت سوف يكشف عن إرادتك ويخبر بكل دقة عما يدور فى

عقلك. ويمكن إصدار درجات من هذه الأصوات التى تختلف فى النغمة والمعنى ، ومن المؤكد أن كل من قرأ هذا الكتاب قد سمع هذه الأصوات. لعلك تذكر والدتك أو مدرسك فى الفصل وهو يشير إليك بإصبعه قائلاً: "ليس المهم ما تقوله ، المهم هو كيف قلته!" ، وأنا لدّى قناعة أن هذه الأصوات تتردد فى كل أرجاء العالم كل يوم. يعد صوت الإنسان أول آلة موسيقية ، ولعله كان أول أداة تعذيب - وحتى أسلافنا الذين سبقوا تطور البشر تمكنوا من التواصل دون لغة لفظية من خلال أصوات كالصياح والنخير.

عندما يشعر الإنسان بالتوتر ترتفع حدة صوته ؛ فالإنسان المنفعل ستكون نغمات صوت مقطعة ومشدودة ، أضف لذلك بعض المشاعر الحادة مثل الأسف والغضب والسعادة والشك - وسوف تجد أن أحبالك الصوتية قد أصبحت أقرب إلى أوتار أداة موسيقية. ودون اختيار منك ، سوف يكشف الصوت عما بداخلك من مشاعر ، تاركاً الإرادة تدافع عن نفسها من خلال استخدام كلمات بسيطة.

حاول أن تجرب ما ذكرناه مع كلبك ، أو قطتك ، أو حصانك أو أى حيوان قد يستجيب لصوتك: مثلاً ، قل لهذا الحيوان كيف تحبه فى صوت فظ خشن غاضب ، وانظر كيف سيستجيب لهذا الصوت؟ والآن ، أخبره أنك ستوسعه ضرباً ولكن بصوت رقيق كصوت الطفل السعيد ؛ وانظر ما هو رد فعله؟ وبنفس الطريقة يستجيب الإنسان للصوت. فإذا كان صوتك رقيقا وأنت تتحدث إلىّ ، فلا يعقل أنك تريد أن توسعنى ضرباً.

فى إحدى المرات - عندما كنت أدرس لأحد صفوف معهد SERE (مختصر كلمات البقاء ، المراوغة ، المقاومة ، الهروب) الخاصة بالطيارين - كان شريكى فى دورة الاستجواب عالم لغويات عربية متمكناً ، ولذا استجوبنا أحد الطيارين

باللغة العربية. ومثلما يفعل كل متحدثى اللغة الإنجليزية ، حاول الطيار جاهداً أن يتواصل معنا من خلال التعرف على أى كلمة مما يقال بينما كنا نحن بكل هدوء وأدب نصفه ممازحين بأنه مجرم قاتل. ولكنه حاول مراراً وتكرارً ، وفى النهاية التقط كلمة عربية اعتقد أنها مشابهة لكلمة إنجليزية - كانت هذه الكلمة "ما اسمك ؟" فاعتقد الطيار أنها تعنى كلمة smokey الإنجليزية ، وعلى الفور قام الطيار بالإشارة المعروفة للتدخين. ثم انتقلنا إلى واقٍ ذكرى كان يحمله ولكنه كان كبير الحجم بشكل غير عادى ، فسألناه عن السبب فى ذلك ، لكن باللغة العربية (معظم العسكريين يدأبون على ارتداء الواقى الذكرى ليحملوا فيه المياه) فرد علينا محاولا تقليد فعله هذا ؛ حيث قام برفع كلتا يديه تفصل بينهما قدم واحدة تقريباً ؛ فنظرنا إليه بعين تملؤها الدهشة. ثم سألناه مرة أخرى بالعربية إن كانوا قد اعتادوا استخدامها فى الاعتداء الجنسى على الأطفال. وحين سمع كلمة أطفال توقف ، ووقع فى خاطره أنها تعنى شيئًا ينطوى على البراءة ، وظن أننا فهمنا أنه يذهب إلى نبع الماء Waterfall ليملأ هذه الحاويات المطاطية ؛ حيث رفع يديه إلى أعلى كما لو أنه يشرب من أسطوانة ضخمة. تخيل مدى الارتباك والنتيجة المترتبة على هذا الخلل فى الفهم إذا كان هذه الأمر يحدث فى الواقع وليس فى تدريب - فلم يشعر الطيار فى أى لحظة أنه مهدد لأننا اتبعنا أسلوبا مهذبا ونغمة صوت رقيقة بينما كنا فى الواقع نتهمه باغتصاب الأطفال. لقد ضلله التشابه الزائف بين بعض الألفاظ فى الإنجليزية والعربية ، لأنه كان يبحث عن أرضية مشتركة - وهى طريقة العرض.

أفضل طريقة لتحديد القواعد العامة لصوت شخص معين هى أن تظل تراقبه لفترة من الوقت عندما يكون فى حالة استرخاء ، وبالنسبة لسجناء الحرب تكون تلك الحالة أثناء حديثه مع غيره من الأسرى. وفى الحياة اليومية للسجين ربما

يعنى هذا الإنصات إلى محادثاتهم عبر الزنازين - ليس إلى فحوى المحادثات بل لنغمة الصوت. كيف يبدو صوت مديرك حين يتحفظ أثناء حديثه لزوجته على الهاتف ؟ لعله لم يقل لها أكثر من أنه يحبها فى نهاية المكالمة. لاحظ أن نغمة صوته تتغير لأنه يخشى ببساطة أن هذه العبارة قد تفهم بشكل مختلف من قبل الموظفين التابعين له. وكيف يبين أنه قد فقد صبره حتى عندما أراد يخفى ذلك ؟

التواصل غير اللفظى: أداة العقل

من الممكن أن يؤدى الإيماء تحت سيطرة الإرادة بالصدفة إلى فقد السيطرة على النفس. والسبب الرئيسى فى هذا أن الإيماء هو سمة تكتسب بالتعلم ؛ سواء كان لفظيًّا أو غير لفظى ؛ فهو يخضع لقوانين الاستخدام العام وقانون المحظورات ، كما يخضع الإيماء اللفظى إلى نفس القواعد.

الرموز تمثل أفكارا كاملة ، ولذا فهى تعتبر أوضح مثال على الترابط بين التواصل اللفظى والتواصل غير اللفظى ؛ فهى تعنى شيئاً معيناً فى ثقافة معينة ، لكن ممن الممكن التعبير عن هذه الفكرة بالكلمات أيضاً ، ومن ثم تخضع هذه الإيماءات غير اللفظية إلى نفس قواعد التواصل اللفظى فيما يتعلق بالتحكم أوفقد السيطرة على النفس.

قد يحدث أن تجد أن إيماءة معينة تشبه بمحض الصدفة حركة تعرفها ، وهكذا تفترض أنها تشير إلى نفس المعنى. ومثلما كان الطيار يحاول أن يتوصل إلى معنى لتلك الكلمة التى كانت تحمل تشابها فى النطق بين الإنجليزية والعربية ، فقد ترتبك بسهولة عندما تحاول تخمين معنى إيماءة لا تعرفها.

وعلى الرغم من أن كل حركات التواصل اللفظى تعبر عن مكنون العقل مع

قدر قليل من الإرادة ، فإن الوقت الذى يقول فيه المدير الصغير فى السن لرئيسه فى العمل " حاضر ، سيدى" يكون عقله رافضا لهذه الإجابة الخانعة ؛ فعندما يضع ذلك المدير الشاب يده على منطقة الحوض ، تجد أن يديه تعبران عن مشاعره الداخلية (كما فى صورة الشاب على غلاف هذا الكتاب).

عليك أن تفحص المنظر الشامل للغة جسد الشخص ومراقبة ما يصدر عنه من حركات بسيطة وصغيرة فى ذات الوقت: فإذا أظهر هذا الرجل شعورا بالغضب الشديد ، لكنك لاحظت الفرحة فى عينيه. فماذا يعنى ذلك ؟

إذا رأيت رجلاً ذكيا جداً يقوم بهذه الحركة ، فمن المؤكد أنها إشارة تعبر عن وجود خطر ، لكن إذا صدرت نفس الإشارة من امرأة متوسطة العمر فمن الممكن أن يعنى هذا شيئاً مختلفاً تماماً ؛ فالصورتان مختلفتان ، لكن المعنى مغاير. فمثلا ، أسلوب المرأة الطبيعى حال الغضب يميل إلى الخشونة التقليدية ، لكنها فى حالها هذا رأيت هزلا فى عينيها ورقة فى ملامحها. قد تكون لدى الفرصة لكشف ذلك ، لكن المهم هو كيف تدير الأمر.

والآن ، لنعد إلى ذلك الرجل ، وإلى تلك الحركة التى ذكرناها ، ثم قارن بين حركات اليدين.

- هل تعزز لغة جسد هذا الشخص الرسالة التى يريد توصيلها ؟
- هل ستختلف هذه الرسالة عندما يكون مع أصدقائه ورفاقه ؟
- هل يشبه سلوكه سلوك أشخاص مثله ؟ بمعنى آخر ، ما هو الشىء الذى يبدو طبيعيًّا ليس فقط بالنسبة لثقافته ، ولكن للرجال فى ثقافته ؟

لقد اتخذت قرارك بأنه ليس من النماذج الفائقة ، لكنه يتميز عن غيره ببعض الحركات والإيماءات. وبعد أن تلقى نظرة شاملة على الشخص من منبت شعر رأسه إلى أخمص قدمه وتسجل فى ذهنك البيانات المتعلقة بالملابس

والمؤشرات الأخرى التى تدل على الوضع الاجتماعى، عليك بعد ذلك أن تكتشف الحركات الخاصة به.

تقنيات تحديد الأطر

لابد أن تطرح أسئلة تعرف إجابتها جيداً لتبدأ فى عملية معرفة تحديد الإطار الطبيعى للجسم - سواء كنت تبحث عن الدلائل اللفظية أو الدلائل السلوكية. لابد من توجيه بعض الأسئلة البسيطة لتعرف: كأن تسأله عن أفضل مقهى برأيه، أو مكان شراء إطارات دارجة. أيا كان موضوع الأسئلة، فهدفك هو أن تتعرف على أعرافه الخاصة، ولذلا ينبغى أن تبدأ الحديث بأسئلة مواجهة. وعندما يبدأ فى الإجابة عليك أن تلاحظ ما يلى:

- ما طريقته الطبيعية فى النظر حوله؟
- عندما يشعر بالراحة، كيف تكون جلسته أو وقفته؟
- عند الإيماء بشكل طبيعى إلى أى مدى تصل إيماءته بالنسبة للجسد؟ هل تكون أعلى من الخصر، أو أعلى بدرجة قليلة من الخصر؟ وكيف تصف إيماءات جسمه عندما يشعر بالراحة أو الانفتاح أو النشاط أوغير ذلك؟
- إلى أين تتجه عيناه عندما يسترجع المعلومات؟ (اختبار الذاكرة فى مقابل ما يسمى بالتركيب العقلى).
- كيف يرد عندما تسأله عن رأيه فى موضوع لا يمسه بسوء - وليكن: ما أفضل مطعم فى المدينة؟

إن هذه الإجابات تمنحك القدرة على الفهم أكثر، فمثلا: بعد جمع هذه المعلومات التحضيرية، يمكنك أن تسأله: لماذا قامت "جودى"، والتى تعمل فى المبيعات، بالسفر إلى فانكوفر الأسبوع الماضى، بدلا من القيام بزيارتها

المعتادة إلى سان دييجو؟ فإن ذكر الحقائق ، فى الوقت الذى تشير لغة جسمه إلى أنه يعبر عن رأيه فى الأمر ، عندئذ ينبغى الحذر.

استخدم منهج النظرة الشاملة لتكوين صورة طبيعية لشخص معين - لا أقصد بالنظرة مراقبة طويلة ، بل أعنى نظرة فاحصة سريعة على شخص معين ، ثم القيام بعد ذلك بتقييمه لتوضيح معانى الحركات بالنسبة له.

نحن جميعًا نتاج للبيئة التى نعيش فيها ، بالإضافة إلى أن الثقافة تلعب دوراً متدرجا فى تكوين شخصيتنا. عندما يفلح معنا شىء ما ، يصبح عادة لنا ؛ فنطور استراتيجيات تمكننا من البقاء ، وعندما تفلح ، نقوم بتكرارها.

صف العادات والاستراتيجيات الخاصة بك: فعندما تشعر بالتهديد ، هل تعبر عن قوتك بتضخيمها أم تنكمش على نفسك حتى يسىء مصدر التهديد تقدير قوتك ، فتتمكن من مباغتته؟

إن الأكثر نجاحا بيننا هو من يخلق مناهج متعددة المراحل من أجل التواصل مع الآخرين ، وللتعبير عن قوتهم وضعفهم فى نفس الوقت لمن يراقبهم.

ما ينبغى وما لا ينبغى فى وضع الأطر العامة

ما لا ينبغى	ما ينبغى
توجيه أسئلة	توجيه أسئلة تتطلب
تكون إجابتها نعم أو لا	إجابات مطولة

أحد الافتراضات المتعلقة بمعرفة الإطار العام لحركات العين هو أن "مصدرك" لابد أن يُجبَر على الولوج إلى أجزاء معينة فى عقله ، مثل المراكز البصرية والسمعية. ولو أنك وجهت أسئلة تكون إجابتها "نعم" أو "لا" ، فلن تستطيع تحقيق هذه المهمة. فإن كان هدفك ، مثلا ، أن ترى إذا ما كانت عيناه تتحركان

يسارا أم يمينا ، فلن يصلح أن توجه سؤال كالتالى: هل تعيش فى ذلك الشارع الذى دمر البرق فيه شجرة العام الماضى ؟ ولكن لابد أن يكون السؤال كالتالى: "أعتقد أننى أعرف الضاحية التى تقيم فيها ، هلا ذكرت لى بعض ملامح المكان!

ما لا ينبغى	ما ينبغى
أن تفترض وتعرض	أن تستخدم بديهتك واحساسك

تلقط عيناك وأذناك قدرًا هائلا من المعلومات ، لكن ماذا لو شعرت حواسك "بالصدق" ، لكنك لا تزال تشعر بخلل ما ؟ إن المرضى بالكذب ، والمحتالين ، والمحققين من أمثالى يمتلكون قدرات خداع فطرية أو مكتسبة ، ومع أمثالنا ينبغى أن تستخدم حدسك الداخلى.

تمتاز المرأة عن الرجل بميزة فسيولوجية ؛ حيث يوجد بالمرأة جسم ثفنى أكبر من الرجل: وهو عبارة عن مجموعة كثيفة من أنسجة الأعصاب التى تربط فص العقل الأيمن بالأيسر ، مما يعطى المرأة ميزة عملية للإشارة بسرعة كبيرة جدًّا من اليسار" الخاص بالأمور المنطقية" إلى اليمين " الخاص بالأمور الإبداعية ، والعكس بالعكس. وتمتلك المرأة فى الحقيقة بابا دوارا يربط بين فص العقل الأيمن والأيسر ، مما يسمح بالتحرك برشاقة من الأمام إلى الخلف. لذا ، لابد أن يفتح الرجال الباب المغلق بينهم قبل أن يتحركوا إلى الجانب الآخر . إن الحدس يتضمن المشاعر والحقائق فى آن واحد ؛ ولذا يبرع فى بيانها عقل المرأة.

إن التصورات والافتراضات تضعف قدرتك على الإدراك والفهم البديهى للغة جسم الآخر ؛ فمعرفة الإطار العام للجسم يعتمد على مراقبة شخص معين لفترة ، ووضع افتراضات معينة كلما خضت تجربة معينة ، أو أن تسقط سلوكك وأسلوب تواصلك على شخص آخر ، مما يجعلك تقرأ لغة جسد الآخرين بشكل خاطئ.

ما لاينبغى	ما ينبغى
السماح للأفكار المنحازة والمعلبة بالتأثير عليك عند وضع الإطار العام	وضع الاختلافات الثقافية والمكانية موضع الحسبان

عليك بالرجوع إلى الفصل الثانى لتزيد من مستوى وعيك بالمسائل والاختلافات الثقافية. وبإيجاز ، عليك أن تركز انتباهك على العديد من الحقائق المتعلقة بالشخص الذى تريد وضع إطار عام للغة جسده ، لكن لا تصدر أحكاما سريعة بناءً على انحيازك لجانب معين.

ما لا ينبغى	ما ينبغى
استخدامها على نحو اعتيادى	القيام بعمل إطار عام وفق الحاجة

تلك مهارت مهمة ينبغى أن تتوفر للمحقق ، وليست مجرد خدع للتسالى. ومن خلال استخدام هذه المهارات فى مراحل مبكرة من بناء العلاقات ، ستوفر على نفسك الوقت والجهد والحزن - لكن احذر من ممارسة هذه المهارات مع كل شخص ؛ فهذا سيشعر الآخرين بعدم الارتياح فى حضرتك.

السياق

ماذا ترى فى الصورة الموجودة فى الصفحة التالية؟ هل تشعر بان المرأة تصدك أم أنها فقط تقف بغرور؟ هل وضع الرجل قبضته على وركه تعتبر وقفة تكلف مزهوة باتجاه المصور لسببب ما ، أم أنه مجرد تموضع عادى؟ وماذا ترى فى ذلك الطفل الذى يجلس على غطاء مقدمة السيارة؟ ولماذا يجلس بعيدا عنهم؟ خذ دقيقة وفكر فقط فيما قلته لك دون أن تقرأ أى حركات أخرى. (سوف تكتشف القصة الحقيقية فى الوقت المناسب بينما تقرأ بقية الفصل).

إن وضع الأمور فى سياقها الصحيح لا يرتبط بقدر معين من قراءة لغة الجسد. فعلى سبيل المثال ، إن عاد إليك زوجك وملابسه مغطاة بالدماء وحزام بنطاله

مفقود وأخبرك أنه استخدم حزامه كرباط لينقذ حياة إنسان - وكانت رأسه تنخفض ناحية اليمين وتهتز فسوف تصدقينه. وعلى النقيض من ذلك ، إذا عاد إليك نظيفاً ، وكان يرتدى نفس الملابس التى ارتداها عندما خرج من البيت فى الصباح ولكن بدون الحزام ، وأخبرك نفس القصة - وكانت رأسه منخفضة ناحية اليمين وتهتز ، فماذا سيكون رد فعلك ؟

تخيل الاختلاف بين الحالتين. أما الآن فقد حان الوقت لتستخدم عقلك المتطور الناضج لتربط بين ما توصلت إليه من معرفة حديثة والخبرة التى تكونت لديك على مدار السنين - وعندئذ تكون قد وصلت إلى المرحلة الثالثة "التحليل" من عملية القراءة ، مع التأكيد على استخدام مهارة وضع السلوكيات فى السياق الصحيح.

العوامل المؤثرة على السياق

العوامل التى أريد أن أسلط الضوء عليها هنا فيما يتعلق بلغة الجسد ، هى تلك العوامل التى تشغل اهتمام رفاقك والنواحى المختلفة المتعلقة بالوقت.

المكان

أين ترى لغة الجسد؟ هل فى المقهى أم فى دار العبادة ، أم فى المصنع ، أم فى المطار ، أم فى السيارة؟ فكل مكان يفرض احتمالات للطريقة التى قد يتصرف بها الشخص. فمثلا ، عندما تقود السيارة هل تمسك بأنفك؟ أعرف أن البعض منكم يفعل ذلك لأنى رأيت ذلك بالفعل. فإذا كان بيت الشخص هو ملاذه ، ستكون سيارته هى ملاذه المتنقل ؛ فالناس يشعرون بالأمان فى هذا المكان الخاص ، ولغة الجسد تكون فيه طبيعية: ولذا فعندما يتحدث الشخص فى التليفون وهو يقود السيارة بمفرده يمكنك أن ترى أن لفة جسده مبالغ فيها ،

لماذا؟ لأن عقولنا عادة ما تعمل بكفاءة عندما تقوم بمهمة واحدة أو اثنتين، حتى جيل الألفية الجديدة الذى اعتاد القيام بمهام متعددة من خلال استخدام مجموعة من الأدوات. ولذا فإنك حين تتجاوز الحد الممكن من المهام التى تستطيع أداءها فإنه سوف يتحتم التجاوز عن أحد العناصر، وفى الغالب سيكون ذلك من خلال لغة الجسد المهذبة والرصينة، وذلك لأننا ننسى أنه قد يكون هناك شخص ما يرانا.

المطار

يعتبر المطار من الاماكن التى لها تأثير بارز على الناس؛ حيث يكون كل منا منشغلًا بنفسه عن الآخرين، وحيث تتنقل من ممر إلى آخر دون أن تلاحظ ما يفعله الآخرون. تعد لغة الجسد المستخدمة هنا مصطنعة إلى حد ما، لأن الناس فى المطار يكونون كالحيوانات التى تحمل أثقالا؛ حيث ينبغى عليهم أن يقوموا بمهمة غير طبيعية - تتمثل فى حمل أو جر حقيبة تزن خمسين رطلاً ويسرعون للحاق بالطائرة. ارجع بذاكرتك إلى مسألة التركيز التى ناقشناها من قبل، فإذا ذهبت إلى المطار لأول مرة أو كانت هذه المرة إحدى المرات القليلة التى ذهبت فيها إلى المطار، فسوف تشعر وكأن المكان غريب بالنسبة لك، وهذا الأمر سوف يظهر على لغة جسدك. أما المسافر المحترف (أو على الأقل الشخص الذى لا يشعر بالقلق من كونه فى المطار) فتجده يصل فى الميعاد المناسب إلى الجهة التى يقصدها، ويتحرك فى المطار بسهولة وخفة من مكتب إلى آخر. وبغض النظر عن مدى حساسية الشخص، فالمطار ليس المكان المعتاد لإقامة علاقات اجتماعية.

فى دار العبادة، أو العمل، أو أى مكان رسمى آخر

تعتبر دار العبادة من أكثر الأماكن الرسمية بما ارتبط بها من طقوس شعائرية معروفة. ولكن إذا كان السبب فى كون دار العبادة من أكثر الأماكن المقدسة هو الخوف من غضب الله، فعلى الأقل فإن الله غفور، ولكن من النادر أن يتجاوز المديرون عن الأخطاء. وكجزء من البحث الذى أقوم به، شاهدت أحد الطقوس الدينية بجامعة "نوتردام"، فهالنى عدد الأشخاص الذين يقومون بنفس الشعائر، لكن فى لا مبالاة تامة. هل يمكنك أن تتخيل نفسك جالسا أمام مديرك وتبرز لغة جسد كهذه؟ وإذا كنت تفعل ذلك أمام مديرك فما بالك بالجلوس أمام رئيس مجلس إدارة الشركة؟ هل من الطبيعى أن تشعر بالراحة عندما ترى القائد أمامك؟ فى العمل؛ فالامتيازات التى يتمتع بها القائد لا يمكن حصرها، وتبدأ الأنشطة الخفية فى الظهور؛ لذا من الممكن أن تظهر أشياء لا تريد أن يراها المدير. فمثلاً كيف تخفى استخدام الانترنت لمصلحتك الخاصة فى العمل؟ وحتى لوأنك تتصرف بشكل طبيعى، وتقوم بالأداء المهنى الطبيعى، فإنك لن تكون فى مثل حالك مع أصدقائك القدامى أو غيرهم من دوائر الثقافة الخاصة بك - حيث ستصبح لغة جسدك أكثر رسمية وأبعد عن الطبيعية.

فى مكان مجهول

فى بداية التحاقى بالجيش، جاء أحد الشباب الذى يبلغ عمره 18 عاماً إلى الفندق الذى أقمنا به فى المساء قبل الخضوع للكشف الطبى. وعندما ركبت المصعد تبعنى هذا الشاب بخطى مترددة، وكانت ذراعاه ملتصقتين بجنبيه بشدة. فسألته: " هل هناك مشكلة"؟ فقال لى "أنا من "بيونا فيستا"، ولم يسبق لى أن رأيت مصعداً من قبل". إن الشعور بالقلق يظهر عليك عندما تكون فى بيئة غير مألوفة بالنسبة لك، وليس لديك ما يكفى من المعرفة عن المكان

الجديد لتشرح للجسم. حتى إذا حشدت جهازك العصبى لتتصرف بشجاعة ، فإن عقلك سيظل يبحث عن المزيد من المعلومات ليتمكن من رسم صورة مألوفة ، وسوف تُظهِر لغة جسدك هذا كله.

مع الأصحاب

عندما تندمج مع أصدقائك وأحبائك وزملائك فى العمل والأغراب نسبيًّا ، سوف تؤثر علاقتك بهم على الطريقة التى تقدم بها نفسك ، وعلى مقدار التوتر أوالمشاعر الطبيعية التى ستعبر عنها ، وإلى أى مدى ستعبر عن الإيماءات الخاصة بثقافتك الفرعية.

الجنس الآخر (وهى الكلمة التى تشير إلى كلمة الجنس الذى تنجذب نحوه)

ضع فتاة شابة جذابة وسط عشرة رجال فى نفس عمر هذه الفتاة: ما نوع لغة الجسد التى سوف تلاحظها على هذه الفتاة ؟ سوف تلاحظ عليها الرقة والهدوء لكى تبدو أكثر جاذبية وأنوثة. وما هى لغة الجسد التى سوف تلاحظها على هؤلاء الرجال ؟ من المحتمل أن يختال هؤلاء الرجال بأنفسهم إلى حد كبير ويضعوا أيديهم على منطقة الحوض ، محاولين التعبير عن رجولتهم من خلال التحرك بطريقة رجولية خشنة. إذا كان مثل هذا السلوك يؤدى إلى النتيجة المرغوبة ، فما هو تأثير ذلك على المدى البعيد بالنسبة للإنسان - رجلاً كان أو امرأة ؟

النماذج الفائقة

سوف تصبح لغة جسدك مقيدة عندما تسافر مع شخص أعلى منك مقاماً - سواء أكان رئيسك فى العمل أم أى شخص تنظر إليه على أنه نموذج فوق العادة. تدبر عبارة "سمكة كبيرة فى بركة صغيرة" إنها تشير إلى أن لديك القدرة لتكون نموذجا فائقا فى بيئة مقيدة و محددة. وعندما تكون أنت النموذج

الفائق ، ستصبح لغة جسدك حرة وأكثر انطلاقاً ، ولكن عندما تنظر إلى نفسك على أنك عادى أو شبه عادى ، فمن المحتمل أن تقيد تعبيرات لغة جسدك.

إذا كنت تعمل بالشركة التى هى للنموذج الفائق بالضرورة ، فإن هذا يشعرك بالقلق ، فماذا يحدث إذا كنت فى شركة يمتلكها شخص شبه عادى ، لكنه يبدو فائقا؟ كيف يحدث ذلك؟ إنهم إذن يعرفون أنماط كل ثقافة على نحو أفضل منك.

تستضيف مدينة "استاتس بارك" فى ولاية كولورادو أضخم مهرجان اسكتلندى فى أمريكا الشمالية. وفى أرض المعارض رأيت مئات الرجال يرتدون التنورة الرجالية الاسكتلندية وأشخاصا من كل الأعمار يرتدون ملابس تعود لألف سنة من تاريخ اسكتلنده. ولم يخطر ببالى أن أشاهد هؤلاء الأشخاص يرتدون هذه الملابس ويتجولون فى المدينة قبل الاحتفال ؛ فالمدينة كلها عبرت عن نفس الروح لتُوجِد سياقا لهؤلاء الأشخاص ليعبروا عن موروثاتهم الثقافية الإسكتلندية.

وبإيجاز: لقد أراد كل شخص أن يشعر بالانتماء إلى هذه المجموعة ؛ فالعديد من الأشخاص الذين يعرفون تقاليد المهرجان ولديهم الملابس المناسبة - الذين يحاول الآخرون تقليدهم - كان من بينهم عديدون قد أصنفهم فى دائرة أشباه العاديين فى بيئات أخرى.

الخصوم

عندما يكون الإنسان فى صراع من أى نوع سوف تُظهِر لغة الجسد ذلك. ما مدى المرونة التى سوف تتصرف بها عندما يكون عقلك يعادى بشدة الشخص الذى تقف بجواره؟ وعلى الرغم من ذلك ، ليس كل الخصوم يثيرون شعورا

بالعداء ؛ فالبعض منهم يسبب ألما مثل خيبة الأمل والإحباط والاستياء.

إن تلك الصورة التى أوردتها فى بداية هذا الفصل هى صورة أبى مع جدى وجدتى فى إحدى المرات القليلة التى كان يزور فيها جدى أسرته ؛ حيث ترك المنزل قبل أسابيع من ولادة أبى ثم انتقل إلى مزارع أخرى ، وكان كل بضعة أعوام يتزوج بامرأة جديدة. تخيل مدى انزعاج وغضب جدتى عندما ظهر جدى أخيرًا ، وكان ذلك عندما التقطت هذه الصورة. بعد الانفصال بينهما فى عام 1938 ، أصبحت جدتى المتدينة مسئولة بالكامل عن تربية ولدين وهى حامل فى الطفل الثالث. لقد خرج جدى ليحضر بعض الملح ولم يعد إلا عندما كان والدى فى سن المراهقة. والآن ، ماذا يعنى بالنسبة لك عقد الذراعين فى الصورة؟ عملت جدتى فى جنى حقول القطن فى جورجيا لتربى أبناءها ، وقد كانت على المستوى البدنى والعاطفى قوية ومعتزة بنفسها. لكن لماذا وقف جدى بهذا الغرور؟ هل يمكن أن نصفه بأنه زير نساء قاسى القلب وأنانى وشخص يطلق العنان لهواه؟ لقد كان هذا الرجل ، وهو فى الخامسة والثلاثين من عمره ، واحدًا من بين جنود الكتيبة 29 مشاة الذين ذهبوا لملاقاة جيوش الحلفاء فى فرنسا عام 1944 - وهذا موقف قد يدفع من فيه للوقوف بهذا الفخر. ولكن لماذا تبدو على الطفل السعادة التامة ؟ إنه سعيد لأن والده جاء إلى المنزل.

إن لغة الجسد الخاصة بالنزاع قد تأخذ شكلا مختلفا أقوى مما نراه ؛ فهذه الصورة تعبر عن السخط. وعلى الرغم من أن السيدة تقف بجوار الرجل فإنه بالتأكيد لا يلقى بالاً لها ، وظل هذان الشخصان لسنوات يعيشان فى نفس الشارع يفصل بينهما أقل من مبنى حتى وفاته ، ولم يلوح أى منهما بالتحية مطلقاً للآخر.

الوقت

لست أعنى بعامل الوقت هنا توقيتًا حدث فى يوم ما أو فى عام ما ، مثل عيد الميلاد أو حلول أحد الأعياء ؛ فالوقت كعامل ، فى عملية تحليل السياق ، يرتبط بالطريقة التى تتلاءم بها إيماءة واحدة فى إطار سلسة متتابعة من الحركات - بمعنى ، أن علينا معرفة الإيماءات السابقة واللاحقة ، والمدة التى تستغرقها الإيماءة.

إذا كان قد سبق لك أن شاهدت فيلما صامتًا - حيث تكون الحركات أسرع مما هو معتاد - فهذا يعنى أنك لاحظت تأثير الوقت على معنى الحركة ؛ فعندما تريد الممثلة أن تعبر عن الحزن فإنها تخفض رأسها ، ثم ترفع رأسها لتتحدث وتصرخ ثم تخفضه مرة ثانية ، وتكرر هذا الأمر - لكنها تبدو مضحكة أكثر من كونها حزينة بالنسبة لى ؛ لأن السرعة التى كانت تحرك بها رأسها جعلتها تبدو كما لو أن نافذة الحزن تحرك رأسها لأعلى ولأسفل فى إيماءة يفهم منها " الرضا".

تأمل قدر المعانى المحتملة فى المثال التالى: فتاة ابتسمت لك ، لكنها لم تجعلك تنظر إلى عينيها بشكل كاف. هل تعتبر هذه الحركة كافية لتقرر التقرب إليها ؟ هل تركت تلك الابتسامة أثرا أقوى من مدة النظرة بينكما ؟ وما مدى أهمية الاتجاه الذى تحركت إليه عيناها بعد ذلك ؟

تأمل الآن كم الاحتمالات الناتجة عن النظرة التالية: شاب يبتسم إليك ويحدق النظر إليك. وعلى الرغم من كونها نظرة ودودة إلا أنها خلت من حركة بالجبهة ، ونتيجة لأنه لم يتعرف عليك فإنه يستمر فى النظر إليك لفترة قد تظنها طويلة إلا أنها لم تزد على عشر ثوان. ما مدى أهمية الابتسامة فى هذه الحالة ؟ وهل سيكون رد فعلك الطبيعى هو الخوف أم الغضب أم الضيق أم الفضول ؟ وما هى عوامل الوقت الأخرى المتعلقة بلغة جسده التى ستؤثر على رد فعلك ؟

هل يحمل ذلك الشاب الكثير من الوشوم؟ وماذا لو كان يرتدى معطف صيد بالياً؟ وكيف ستتصرفين إذا وضع ذلك الرجل يده بسرعة فى معطفه البالى وهو يحدق النظر إليك؟ والآن ، لنقل إن نفس هذا الشاب بكل هذه الوشوم والأشياء الأخرى ، قام بالتحديق إليك باستمرار ، ولكن دون أن يبدو على وجهه أى تعبير ، وكان فكه مرتخيًا وعيناه تركزان على شىء ما وراءك ، وكان فمه مفتوحًا ومرتبكًا ، وبشرته شاحبة - وهذه الإشارات تعبر عن الصدمة ، وسوف يفقد الإحساس بالوقت لدرجة كبيرة إلا أنه سوف يتصرف مثل الشخص الذى ذكرته أولا ، أما بالنسبة لرد فعلك فسيكون إما الفضول أو التعاطف بدلاً من الخوف.

الاستراتيجية الشخصية

يتمتع البشر بقدرة هائلة تمكنهم من التعرف على الطرق الناجحة ، وحين يكتشفون الطريقة الناجحة ، فإنهم يداومون على استعمالها حتى تفشل.

عندما كنت طفلا ، كانت أول إستراتيجية تعلمتَها هى هز الرأس لمنع حدوث شىء ما. وقد ظللت أستعمل هذه الطريقة حتى تعلمتَ كلمة لا ، والتى كررتَها حتى كاد والداك أن يلقيا بك فى صندوق المهملات. وباختصار ، فشلت كلمة لا.

وبعد أن فشلت كلمة "لا" تعلمتَ إستراتيجيات أخرى لتمنع حدوث شىء ما ، لكنك لم تتخلص تماماً من الإستراتيجيات القديمة ، حيث إنك نحيتها جانباً أو أدمجتها فى أسلوبك الراقى جدًّا.

ومع تقدم العمر يزداد ذكاؤك وتزداد استفساراتك عن الطريقة التى يسير بها العالم ، كذلك تتطور إستراتيجيتك فى التعامل مع العالم. ونظراً لأن كل واحد منا هو مزيج من الجينات الموروثة والتجارب المكتسبة ، فإنه يمتلك إستراتيجية تختلف الآخر.

وتكمن المهارة الحقيقية فى قراءة لغة الجسد وتحليل معانى الحركات ، فى تعلم تشريح هذه الإستراتيجيات ومعرفة الطقوس والحركات المهيئة والحركات الحاجزة والحركات الموضحة وفهم المعنى الحقيقى المقصود منها ؛ لأن كل لغة مقتصرة على الشخص الذى يستخدمها.

وبفضل ما تمتلكه من خبرات ومعرفة سوف تتمكن من القيام بذلك ؛ فلديك المهارة لترى أدق التفاصيل التى يراها الطفل - كنموذج للنظرة الشاملة - وتفهم السياق نتيجة للعمر الذى قضيته فى الحياة. والآن ، لابد أن تستخدم هذه الأدوات لتفحص إستراتيجية التواصل التى تستخدمها. كم عدد الحركات المتعمدة التى تعبر عنها من خلال جسمك ؟ وكم عدد الحركات العفوية ؟ هل هما متساويان ؟ وأيهما أكثر بروزاً ؟

سوف أركز انتباهك فى الفصل التالى على إستراتيجيات التواصل الخاصة بالبشر بشكل كبير لتعرف أى الإستراتيجيات تصلح للبشر - أو على الأقل تلك الإستراتيجيات التى تصلح معظم الوقت.

الجزء 3

تطبيق المهارات



الفصل 8

السياسيون والمثقفون ونجوم الفن: المرحلة الأخيرة من عملية القراءة ، وهى اتخاذ القرار



فى كل مرة يُكافَأ الإنسان على سلوك قام به ، نجد أن هذا السلوك يترسخ أكثر بداخله ؛ فالطفل عندما يهزأ رأسه قاصداً "لا" ويجد أن هذه الحركة تجدى ، يكررها مراراً وتكراراً. والبالغون أطفال ، ولكن بتجارب وخبرات أكثر فى الحياة. فعندما تكتشف أن سلوكًا معينا يجدى نفعاً تحتفظ به فى مستودعك الذهنى وتعززه.

وعندما تقع فى نزاع أو تحتاج إلى التأثير على شخص ، فإنك تلجأ إلى طريقة ناجحة. بعض من هذه السلوكيات سيكون متعمدا ونابعا من العقل الواعى ، والبعض الآخر سيكون حركات مهيئة أثبتت صلاحيتها لفترة طويلة وأصبحت عادة بالنسبة لك. وإليك بعض نماذج إستراتيجيات: انظر حولك وضع قائمتك الخاصة ، لتصبح أداة تستخدمها فى مرحلة "اتخاذ القرار" - وهى المرحلة الأخيرة من القراءة.

نماذج لطرق متبعة

السلوكيات المتعمدة والعفوية التى يستخدمها الإنسان فى حالة الوقوع فى مشكلة لها أثر عكسى ، حيث إنها توضح - فى حقيقة الأمر - ما يدور فى ذهنه: فالطريقة لا تكون شاملة لكل شىء ، وغالبا ما يكون تعزيز لغة الجسد مفقودا. كما يمكنك أن تكتشف عدم صحة العديد من النماذج ؛ فعندما يفشل

النموذج ، يتخبط الإنسان فى محاولاته للإقناع.

المحارب الورع

خلق هذا الشخص صورة لنفسه بعيدة كل البعد عن الاتهام من خلال التمسك بقضية معينة ، وببساطة ، فإن تمسك هذا الشخص بالقضية التى يدافع عنها جعله بعيداً عن الاتهام فى مناطق أخرى. ولكن إذا قررت انتقاد سلوكه سوف يتحول للغضب سريعاً - فيكون أكثر اندفاعا ووضوحا فى الكلام - كى تتمكن من فهم وجهة نظره ، لأنه من الواضح أنك فقدتها فى المرة الأولى. ويستمر فى الحديث عن نفس الموضوع الذى هو قضيته التى يدافع عنها ، ويرفض الخوض فى مواضيع أو مناقشات تشكك فى أنه لديه المعرفة والمهارة لقول ما قاله. ودائما ما تجد المتشبثين بالقضايا الأخلاقية ينتهجون نفس النهج وهم فى الحقيقة لا يعرفون سوى بعض المعلومات عن كل القضية ، لكنهم يرفعون أنفسهم إلى مكانة القديسين من أجل هذه القضية.

أنا مجرد فتاة

غالبا ما تستخدم المرأة التى تعمل فى مصنع معظمه رجال هذه العبارة ، وقد تستخدم الفتيات هذه العبارة بأسلوب ناجح ضد الشخص الوقور والرزين. ويمكن أن تستخدم المرأة صفاتها الأنثوية ولغة جسدها الضعيفة عاطفيًّا لتبدو مغلوبة على أمرها وتبدو أكثر أنوثةً ، وتعتمد لغة الجسد هذه على القدرة الطبيعية داخل المرأة لجعل الرجل أكثر تحصناً وأقل عنفاً ؛ حيث تتلاعب المرأة بكلمة " أنا مجردة امرأة" لتقلل من هجوم الرجل أو سلوكه العدائى بعض الشىء ، وقد تنجح العديد من النساء فى استخدام هذه الطريقة فى العلاقات الشخصية و فى جعل الرجال يظنون أنهم هم المسيطرون على مقاليد الأمور فى

حياتهم.

المغازل

يستخدم هذا الشخص - رجلا كان أو امرأة - مجموعة سلوكيات ، وليس من الضرورى أن تكون جنسية. فبالنسبة لى فإن المغازلة تعنى الاتصال عاطفيًّا مع شخص آخر وخلق مناخ مفعم بالحيوية ، والذى يمكن أن يحدث بين جنسين متماثلين أو جنسين مختلفين. والمؤكد أنك عندما تقابل من يغازلك ترى المسافة بينكما قريبة رغم بعدها ؛ فالجو بينكما ملائم. والمغازل المحترف يستطيع فى آن واحد أن يقيم علاقة مع العشرات بل الآلاف ، بل ويجعل العلاقة مع الآخر تبدو شخصية ؛ فبعض السياسيين يقومون بذلك من خلال الحديث ، وبعض الموسيقيين يفعلون ذلك من خلال الغناء - وهذا من ضمن الأسباب الرئيسية التى تجعل مشاهد التلفزيون أو السينما يشعر بأنه مرتبط ببعض النجوم ؛ فالسبب هو التقرب الاصطناعى الذى تخلقه الكاميرا. والمغازل يحكم سيطرته على عقلك ويجعلك لا تفكر فى شىء سوى مبادلة المشاعر بينكما ، لدرجة أنك لا تنظر إلى لغة جسده ، بل وقد لا تلاحظ مضمونها.

وبصفتى محققاً ، أرى أن المغازلة مهارة ضرورية ، وأرى أن أيا منا يمكنه أن يتعلم ما يكفى ليصبح خبيرا فى أى جانب منها فى غضون ساعتين أو أقل: فكل ما تحتاج إليه هو أن تتقاطع مع موضع شغل الآخر - وهى مهارة فطرية فى المغازلة. فإذا تمكنت من إدراك ما يبقيك متيقظاً طوال الليل بخصوص عملك ، فهذا يعنى أن ثمة ارتباطاً عاطفيًّا بينكما ، وسوف تتجاوز أمور الصحة والهيئة والسلوك فى الشخص الذى ترتبط به. وفى النهاية ، وبعد أن يحدث ارتباط بينكما ، تبدأ كل الأشياء السلبية بذلك الشخص تنعكس عليك.

لا يوجد هنا شىء تنظر إليه

يمكن أن يتخذ هذا النموذج أشكالاً متعددة ، لعل أبسطها إنكار الذات لدرجة أن الناس قد تنتقص من قدرك. إننى أستخدم هذا النموذج بفعالية عندما أرتدى الحذاء ذا العنق أو البنطلون الجينز أو قبعة البيسبول ، وتصبح لهجتى الجنوبية المتشدقة أكثر وضوحا. وتلك مهارة يتقنها كل صبى جنوبى رأى سيدة جنوبية تفعل ذلك ولو مرة واحدة فى حياته. وهذا يعتمد على الأفكار الشائعة - هل تذكر ذلك المنقح ؟ وعندما يتهمنى شخص لمظهرى هذا ، أحاول الاسترخاء ، وأفعل ما علىَّ فعله ، مقتنعا بأن الناس نادرا ما يغيرون انطباعاتهم الأولى.

أنا مجرد طفل

وكما أن النساء تستغل أنوثتهن ، يمكن أن يستغل الصغار براءتهم وجهلهم بسهولة مع شخص طيب أكبر منهم فى السن ؛ فهذه هى أسهل طريقة يمكن أن يستخدمها الصغار ليُخرِجوا أنفسهم من أى مأزق ؛ نظراً لأن لغة جسدهم من المحتمل أن تكون أقل أدباً وتبرر سلوكهم الساذج.

المعاتب

يعتمد هذا الشخص على حقيقة أنه ليس هناك أحد يحب أن يكون فى موضع اتهام ؛ فطبيعتك البشرية تدفعك لتنكر وتدافع عن نفسك ، فتركز كل الطاقة الداخلية فى البحث عن تلك الحقيقة أو العذر الذى سيغير رأى الناس. ودائما ما تفلح هذا الحيلة فى إغماء عين الخصم: فهى إحدى الإستراتيجيات التى تصعب مقاومتها. فلابد أن تتوقف وتراقب لغة جسد المتهم لتعرف ما إذا كان هذا السلوك حيلة أم هجوما حقيقيًّا ؛ لأن هذا الشخص يعتقد أنه برىء.

الساحر

تتداخل هذه الإستراتيجية مع إستراتيجيات أخرى ، والتى تتخذ شكلا مختلفًا ، ولكن لها نفس الهدف: إذا تمكنت من صرف انتباهك للحظة عن لغة جسدى ، ربما تفوت فرصة معرفة الحقيقة - إلا أننى ميزت الساحر لأن هناك طائفة كاملة من الناس تلجأ إلى تحريك اليدين والقدمين وبعض الأشياء الخارجية ليخفوا عنك لغة جسدهم تماماً. وعلى سبيل المثال ذلك الشخص الذى يتحرك فى خطى ثقيلة ويتكلم بصوت منخفض جدًّا ليشعرك بعدم الراحة - وهذا التشتيت يجعلك تفقد الجزء الباقى من لغة جسده. وتلك المرأة التى تفتح بعض الأزرار لكى تجعلك تنظر إلى بعض الأماكن الحساسة فى جسدها ؛ فمن خلال هذه الحركات الجريئة تتمكن من صرف انتباهك تماماً عن لغة جسدها. وهناك من يستخدم بعض المتعلقات الأخرى مثل ارتداء ساعة ماركة رولكس - الجميع يسعى لصرف انتباهك ليحقق النتيجة المطلوبة.

بائع السيارات

يلتزم هذا الشخص - ذكراً كان أم أنثى - بمقولة مأثورة " إذا لم تبهرهم بذكائك فلتربكهم بشىء تافه" ، وكل واحد منا قد قابل شخصًا يبدو كما لو أنه ابتلع كتاب جينس للأرقام القياسية: فحين يبدأ تطبيق إستراتيجيته تجده يستخدم الحيل ذاتها التى يقوم بها الساحر ، ولكن تتداعى استراتيجيته تلك عندما تناقشه متحدياً فهمه للحقائق التى استشهد بها ؛ حيث يسعى لصرف انتباهك عن الموضوع الحساس الذى قد يجعله يظهر بمظهر سيئ من خلال تشتيتك ببعض الأقوال مثل: "كل دقيقة لا نفعل بها شيئًا فى "فلجاريا" ، يموت ثلاثة أطفال". لقد أصبح خبيرا فى تعقيد أى شىء يمس من بعيد الحقيقة ، والتى من الصعب أن تثبت صحتها وترتبط بالكاد بالموضوع.

يعتبر السبب المماثل لاستمرار مثل هذا الشخص فى استعمال هذا النموذج هو أن معظم الناس مرعوبين من معرفته ، والبقية تؤمن بمقولة أخرى معروفة وهى " لا تجادل الأحمق: لأنه سوف ينحدر بك لمستواه ثم يتغلب عليك لخبرته فيه".

فى هذا النموذج أيضا ، التنويعات كثيرة ، لكن الصفة الوحيدة المشتركة بينها هى حيلة يستخدمونها ليصرفوا عقلك عن الشيء الواضح الذى يمكن للطفل أن يراه ، أو أن ينزل بك إلى طريقة تفكيره. لذا ، فلتصنع قائمتك الخاصة من الحيل. وإليك أول حيلة تبدأ بها: إنها الأعظم من كل الحيل: "أنا مشغول جدًّا ...".

أريدك أن تضع تصانيف جديدة للعمل على أساسها من خلال فحص إستراتيجيات الأغنياء والمشاهير ، مراقبا مواطن فشلهم بها ومواطن نجاحهم. لقد أصبحت الانتخابات والأخبار والأحداث الفنية ذات أبعاد جديدة بالنسبة لك منذ الآن ؛ فبدلا من تحتار فى سبب الشعور بالاشمئزاز أوعدم الثقة بسياسى ما ، سيصبح فى متناولك الكشف عن الإشارات التحذيرية فى وسائله اللفظية وغير اللفظية. وهل النجوم الذين تحبهم بشدة أو تكرهم بشدة يستحقون منك هذا الشعور الطاغى ؟

طلبت منى مجلة "يو إس. ويكلى" تحليل لغة جسد "جنيفر أنيستون" فى الأحاديث التليفزيونية التى أدلت بها عقب الدعاية العالمية التى صاحبت انفصالها عن "براد بيت". وبعد مراقبة إيماءاتها توصلت إلى أنها صادقة جدًّا لدرجة أن صدقها يجعل من الصعب عليها إخفاء مشاعرها الحقيقية بالكامل. وبغض النظر عما قالته فإن كلامها كان لطيفا. لقد ظهرت أمامى فجأة كأحد النجوم المجهولين بالنسبة لى ؛ "فأنا واحد من 19 شخصاً لم يشاهدوا مسلسل

الأصدقاء"، وهذا ما ميزها عن بقية المشاهير الذين طلب منى تحليلهم وذلك لأن ما فعلته فى الحديث الصحفى كان جزءا من شخصيتها الحقيقية". حيث إنها تصرفت بطريقة كالتى كان سيتصرف بها الصديق الصالح فى الواقع.

وفى الوقت الذى تقوم فيه بعمل دراسات على الشخصيات العامة أنصحك بمشاهدة نفس شرائط الفيديو التى سأشير إليها فى هذا الكتاب، وانظر هل توصلت إلى نفس النتائج التى توصلت إليها، أما إذا لم تتوصل إلى نفس النتائج، تأمل كيف أن تصوراتك وجنسك والجنس الآخر وأيدولوجيتك وعوامل أخرى قد أثرت بتفكيرك.

عائلة كلينتون

سواء كنت تحبهم أم تكرههم، لابد أن تعترف أن "بيل" و"هيلارى كلينتون" يمتلكان إستراتيجيات ناجحة فى التخلص من المتطفلين. وعلى الرغم من العلاقة الشخصية بينهما، فعندما تنظر إلى الصور التى تجمعهما معاً تكتشف أن كل واحد منهما يمتلك شخصية مختلفة عن الآخر؛ فكل واحد منهما تكيف مع ثقافة فرعية معينة. ومن المثير للسخرية أنهما نجحا فى إخفاء الفضيحة فى الوقت الذى كانا يظهران معاً فى الصور كما لو كانا "جون" و"جاكلين كيندى".

عندما تصفحت كتابها Living History (دار سيمون آند شوستر للنشر 2003) رأيت تناقضاً بين أسلوب لغة جسد الزوجين: بيل، رجل الحياة الحزبية، يظهر دائما وذراعه تحيط ب."هيلارى"، تلك المعروفة للكافة. تركيزه: واسع المجال، يميل عليها فى الغالب مع احتفاظه بتركيز الكاميرا عليه. أما هى: فتركيزها محدود المدى نحو الكاميرات. وباعتبارها شخصية عملية، فإن لديها جدول أعمال، وتعرف الأشياء التى تمكنها من تحقيق مهمتها. هل هذا يعنى أن

أحدهما لا يمكن أن يكون مرحاً والآخر جادًّا ؟ أو أن أحدهما يحتاج إلى مزيد من القبول أكثر من الآخر ؟ من الواضح أنه لا يمكن الإجابة عن هذه الأسئلة بدون فحص لسجلهما.

بيل كلينتون

الرئيس السابق "بيل كلينتون" شخصية ودودة جدًّا ، ومن المعروف عنه أنه من الشخصيات المنفتحة على الآخرين. أعرف بعض الأشخاص الذين قابلوه ومشوا معه والذين فُتِنوا بشخصيته بغض النظر عن التوجه السياسى. ويحكى أحد الأشخاص الذين قابلوه فى ملعب جولف ، قائلاً: "كان يتحدث إلىّ كما لو أنه يتحدث إلى شخص يعرفه جيداً منذ فترة طويلة وكان تركيزه منصبًّا علىّ فقط أثناء الحديث". إنه لا يصرف انتباهه أبدا على نحو واضح ويعمد للانتباه لأى شخص يتحدث إليه. وهذا هو سبب بقائه فى ذاكرتنا ؛ حيث إنه شخصية ودودة يتقرب من الآخرين ، من ناحية ، بأن يثبت بصره عليهم ، ومن ناحية أخرى ، باستخدام الحركات الموضحة والحركات المنظمة والابتسامة الدائمة ؛ فالابتسامة لا تفارق وجهه سواء كان وجهه مبتسما بالفعل أم لا ، وهناك حماسة طفولية فى صوته حتى عندما أنكر الخيانة الزوجية ؛ فلديه جاذبية وقدرة تجعل أى شخص يشعر كما لو أن هناك علاقة تربطه به. لقد أطلعت على نتائج استطلاع للرأى شمل الحزبين كان سؤاله : مع من تفضل أن تشرب قدحا من الشراب - "بوش" أم "كلينتون"؟ ولك أن تخمن من فاز فى هذا الاقتراع. إنك لا تستطيع أبدا ملاحظة لغة جسده ، حتى عندما سيطر ببلاغته على روح الأمريكيين وهو يعلن قائلا: "لم تكن بينى وبين تلك المرأة علاقة غرامية....". إن جاذبيته صرفت أنظارنا بعيداً عن لغة جسده التى كانت ستخبرنا بالحقيقة - فيا لها من

إستراتيجية رائعة!

هيلارى كلينتون

من خلال تحليلى لشخصية السيناتور "هيلارى كلينتون"، وجدت تناقضات واضحة فى لغة الجسد بينها وبين الشخص الذى انتقدته بقولها "لا قلب له" - قاصدة الخبيرة "آن كولتر". من الطبيعى بالنسبة للسيناتور "كلينتون" أن تستخدم كلمة "قاسى القلب" لتصف أحد أفراد جناح اليمين الذى يعتبر عدوًّا بالنسبة لها، وكذلك من الطبيعى بالنسبة ل."آن كولتر" أن تستخدم كلمة "بلا دين" عند وصفها لنخبة الجناح اليسارى - ويعد كلا الأسلوبين حسِّيًّا فى نمطه.

وبالمناسبة، يصيبنى بعض التوجس من استخدام كلمة "حسى" عند وصفى لأسلوب كلام السيناتور "كلينتون".

ولكى تصف أسلوب كلام السيناتور "هيلارى كلينتون" - بأنه لا شىء أكثر من كونه أسلوباً جامداً وآليًّا - فربما يتوجب عليك رؤيتها "فى المعمعة". فبالنسبة لى كان أول ما لاحظته فى أسلوب كلامها هو تقيدها بالنص، سواء أكان البيان الذى تلقيه مكونا من بضع جمل أم بضع صفحات - ولا أعتقد أنها دائما تقرأ، بل هى تحصن نفسها بفعلها هذا. وبغض النظر عن ذلك، فإن عادتها فى القراءة جعلتها عرضة للنقد - ومن ذلك اللطمة القوية التى تلقتها مؤخراً من وزير الدفاع السابق "دونالد رمسفيلد": ففى ردها على وزير الدفاع أثناء أحد الاستجوابات فى مجلس الشيوخ، قرأت "هيلارى" كعادتها تعليقا مختصر أعد مسبقاً، ولكن وزير الدفاع استغل هذه النقطة وأطلق عليها وابلاً من الانتقادات، وعلى الفور أغلقت هيلارى شفتيها ولم تنطق بكلمة، وانخفض صوتها الذى كان مثل صوت مدرس القواعد بمدرسة ثانوية حين كانت توبخ الوزير على إخفاقاته هو والرئيس بوش -

تلك كانت هيلارى فى أحسن أحوالها. فكيف تستطيع الرد على هجومها؟ هذا يتعلق بك وليس بها ؛ فهى تمثل الحقيقة. هذا يذكر بالمحارب المقدس المستعد دوما للمحاربة من أجل الحق.

وخلال مراقبتى لها وهى تلقى حديثا بعد آخر ، فإننى نادراً ما رأيتها ترفع مركز ثقلها من خلف منصة القراءة - إنها تلقى حديثها بحرص دون أن تغفل أى كلمة من النص كما لو كانت ماكينة آلية لدفع الفواتير ، كما أنها دائما تشير وتستخدم يديها بشكل مناسب لكى توصل المغزى من كلامها للمستمع ، كما أن ملامح وجهها تعكس حالة من التواؤم مع الخطاب الذى تلقيه. وبين الحين والحين قد تعبر قليلا عن مشاعرها ، وتكون مبتهجة ، رغم كونها فى معامع الجدال. ويمكنها تقمص شخصية المحارب الورع فى لحظات ؛ فيتحول جسدها إلى درع يدعم القضية التى تناقشها سواء أكانت هذه القضية القضاء على نظام كفالة - لأن بعض أولياء الأمور قد يستغلونه فى دفع أولادهم لمدارس تقدس العنف - أو المطالبة بإبعاد ألعاب الفيديو العنيفة عن متناول الأطفال.

وعندما تكون مجهدة ، ألاحظ أنها تقوم بحركة يقوم بها الأشخاص الذين يعانون من زيادة فى الوزن ، حيث تقوم بنقل ثقل جسمها من رجل إلى أخرى ، وأنا أطلق على هذه الحركة اسم "مشية الفيل".

وعلى الرغم من هذه الصفات الغريبة التى تتمتع بها "هيلارى كلينتون" ، فإنها نجحت فى أن تنال إعجاب كثير من الأمريكيين ، لذا فهى تستطيع أن تطلق على شخص ما من جناح اليمين صفة "بلا قلب" لأن اليمين ينتهج سياسة قاسية فى بعض الأحيان يكون من الصعب القبول بها بالنسبة للأفراد العاديين - لكن السخرية تكمن فى لغة جسدها: فبينما خطابها يعد واحدًا من أكثر الخطابات دفئًا وتشويقا فإن سلوكها يُظهِر غير ذلك.

آن كولتر

عندما تكون وسط أصدقائها ويحاورها أحد المساعدين المحافظين فإن "آن كولتر" المثقفة اليمينية تُظهِر علامات الثقة ، وتعم خفة الظل حديثها مع قليل من التردد فى صوتها وجسدها ، وحتى لو لم تكن وسط استجواب لديموقراطين ، فسوف تراها تمرر يدها خلال شعرها وتعبر عن تململها بالضغط على أصابعها التى تجعلها مغلقة دائما ، كآلية للتحكم.

كونها ظلت سنوات باعتبارها "الفتاة " بين مجموعة جمهوريين رجال من رفاق الجامعة - ثم لاحقا فى العاصمة واشنطن - منحها إستراتيجية تستخدم فيها ، وبشكل واضح ، النوع والجاذبية كأنثى. ولنواجه الأمر: متى رأيت صقور المحافظين يخوضون المعارك الشرسة مرتدين رداءً أسود ؟ إنها حين تكون بين معجبيها تميل برأسها بين الحين والآخر مع ابتسامة ناعمة رقيقة ، كما أنها ترفع خصل شعرها الطويلة التى لها ملمس الحرير عن أذنيها الجميلتين فى إشارة إلى أنها لاتزال الفتاة الجميلة بين أفراد الجناح اليمينى ، كما تجدها غالبا تضحك على دعابات تافهة ، وبين الحين والآخر تجدها تلعب فى شعرها ، وأحيانا تجدها تقوم ، فى تكلف ، بتصرفات الفتاة الصغيرة - وهذا نتيجة لثقافة فريدة من نوعها.

إن جزءًا من معضلة تفسير لغة جسد آن كولتر - حين لا تكون صاحبة السيطرة - هى أن أغلب مقابلاتها تكون مع رجال مغرمين بها: فتجدهم مبتسمين فى وجهها ؛ فهى المرأة صاحبة الشعر الذهبى بين المحافظين الرجال ، وهى رمز الإثارة فى الجناح اليمينى الجاف ، لذا ، فهم عموما يتجنبون توجيه أسئلة مربكة إليها حتى لا تفقد أعصابها. فإن فعلوا ، فإنها تفعل هى ما تقول إنها تكرهه: تتجاهل السؤال أو تغير الموضوع ، وعند مغادرتها فإنها تلوح بيديها وتضحك قليلا - فإذا كانت هذه لغة جسدها وسط أصدقائها ، فهل

تستخدم نفس اللغة فى المعسكر المضاد أو عندما تهاجم أحدا ، أوعندما تتعرض للهجوم ؟

لهذا السبب لا يمكن أن نضع تحليلا مكتملا عن لغة الجسد الخاصة ب."آن كولتر" بدون أن نفحص ظهورها فى برنامج "هانتى وكولمس". ربما لا يعد "ألن كولمس" من الممثلين القاسين الذين يظهرون على شاشات التلفزيون ، لكنه لا يعد فخورًا جدًّا بنفسه مثل نظيره المتحرر "سين هانتى". لقد وجدت ، فى أحد العروض ، أن "كولمس" كان يستخدم اقتباسا عدائيا جعلها تنفجر متهمة إياه بالكذب.

وليس من المدهش أنه أتخذ هذا الاتهام على محمل الإهانة ، ومن ثم فقد قام بالرد عليها ، لكنها جادلته وأخذت تلوح بيديها وارتفع صوتها ، ونطقت بكلمات تدل على أنها فى حالة يصعب السيطرة عليها. وعلى الفور استخدمت كل تنويعات استراتيجية " إننى فتاة" فلم يفلح أى منها ؛ فقد كان "آلان" يلقى مساندة رفيقه الليبرالى ، فأوغل فى مطاردتها - وعندئذ حدث تغير حاد فى لغة جسدها بإشارت عدم الارتياح ، إضافة لسيل من الإشارات البناتية الدافعة ، وأعقب ذلك ضحك ممزوج بعصبية - وتلك لغة جسد تقول: "إننى أحاول إبعادك ، وأحاول إزاحة أفكارك من هذا الحوار" ، ثم مالت بقوة تجاه أحد المحافظين الموجودين فى الأستوديو ، كما لو أنها تريد القول "ساعدنى". إن ابتعادها الشديد عن "كولمس" سوف يبدو ، حتى للمشاهد العادى ، كما لو أن "آن كولتر" لم تعد تريد بأى حال القرب من ذلك التهديد الأيديولوجى.

خلال جولتها الترويجية لأحد كتبها عام 2006 ، وخلال ظهورها ببرنامج "توداى" ، وقعت مرة أخرى فى صراع مع "مات لوير" (والذى سنعرض لمشاحنته مع "توم كروز" ببعض الاهتمام فى آخر هذا الفصل). فى البداية ، كان

الزى الذى كانت ترتديه فى هذه المقابلة - وفى مقابلات أخرى عديدة - عبارة عن رداء أسود بدون أكمام ، وهو يشبه أو يماثل ذلك الذى ارتدته فى صورة غلاف كتابها ، كما أنها واجهت "لوير" بثلاثة أرباع ساقيها مكشوفة ، وكانت أطراف شعرها الأشقر تداعب صدرها ، فظهر من هذا أن الزى والزينة جزء من لغة الجسد. لقد كان واضحا أنها تقترف شيئا لامت عليه من ترملن فى أحداث الحادى عشر من سبتمبر ؛ فقد جعلن من موت أزواجهن مزية فى مواجهة الموقف السياسى ، أما بالنسبة ل. "آن كولتر" فمزيتها قد تمثلت فى ساقيها وشعرها وذكائها - ونجحت فى استخدام هذه الأشياء.

وقد عبرت "آن كولتر" عن وجهة نظرها بشكل فعال أثناء اللقاء حتى قال "مات لوير" تعليقا مستفزا عندما أكدت كولتر أن السبب فى نجاح هؤلاء الأرامل بخدمة القضية الليبرالية ، هو لأنه لا يمكن تحديهن لما جرى لهن ؛ وهو ما كان وسيلة حقيرة وغير مناسبة - فقال ببساطة: "حسنًا ، من الواضح ، أنه قد سُمِح لك بالرد عليهن" ، وفجأة تحولت إلى شخص خاضع وجعلت يدها فى وضع يشابه التضرع ، ثم أجابت: "حسناً ، هذا صحيح".

لكن "مات" تابع ضغطه عليها ، حتى خرجت عن طبيعتها وصرخت قائلة: "أنت تثير غضبى". وقد نبهت عبارتها الجمهور (الذى انقسم فى الغالب على نفسه)، وبدأت تحاول استعادة سيطرتها على نفسها. ولقد نالت لغة جسدها استحسان المعجبين بها لدرجة أن اصطف المعجبون حولها بأسلوب يوحى بتقديرهم لها. وعلى الرغم من ذلك ، يمكن القول بأنه حتى أفضل الإستراتيجيات لا يمكن أن تصلح دائما.

جورج دبليو. بوش

عندما تقارن أسلوب "هيلارى كلينتون" - التى نادراً ما تخرج فيها عن النص - بالرئيس "جورج دبليو بوش" الذى غالبا ما يتعرض للنقد بسبب أسلوبه العفوى غير المرتب - سوف تجد بوش يمشى مختالا كما يفعل كل رعاة البقر ، وغالبا ما يفعل أشياء دون إعداد مسبق ويتحدث بكلام يكون محل سخرية من قِبَل وسائل الإعلام. وسواء كنت تحب هذا الشخص أم لا ، استمع إلى ما يقول وسوف تجد أن لغة جسده تُظهِر عبقرية وسيطرة على النفس تجعله دائما ما يسير على الدرب الصحيح.

لكن أسلوبه يخذله هو أيضا: فعدم اليقين من شكل قبول الناس لنقطة معينة ، أو التلاعب بالحقائق ، يخلف لديه استجابة لاإرادية أطلِقُ عليها "ابتسامة فتى المدينة الأحمق". فتجد وجهه يسأل - وليس فاه: "هل وقع ذلك لديكم موقعا حسنا ؟". ومرة بعد مرة أراه يبحث برأسه عن الكلمات الصحيحة ـ الكلمات المعدة مسبقا ليجيب عن الأسئلة. وعندما لا يكون على كرسى المنصة تراه يبدأ التنقيب والبحث على الرغم من أن عقله مشغول بتحصيل الكلمات التى ينقلها له بعض الخبراء فى فريق عمله. ونتيجة لذلك تجد موقفه مزعزعا بعض الشىء وإجابته تتراجع تدريجيا. إن معظم خطابات "بوش" صحيحة ، لكن فى غير محلها ؛ فقد بحث وأعد ردودا رائعة ، كما أن الإجابات تجدها معدة بإتقان فى رأسه ، لكنه يستخدمها فى السياق الخاطئ. وعندما يدرك خطأه يزداد شعوره بالضغط ، لكنه يتخلص من الضغط بتعليقات من قبيل: "العديد من أطباء التوليد لا يقدرون على ممارسة العلاقة الحميمة مع نسائهم...". ولأنه كان تحت المنظار لفترة طويلة من حياته ، فقد تعود على حس دعابة يقوم على السخرية من الذات ، وغالبا ما يساء تقدير أسلوبه هذا لاستخدامه له على نحو ناجح - إنه استخدام مميز لاستراتيجية "ليس هناك ما تنظر إليه" ، فليس على

المرء أن يكون "آينشتين" ليدعى التواضع.

مارك فولى

وأنا أكتب كتابى هذا ، كان "مارك فولى" ، قد استقال لتوه ، بعد أن نشرت له الصحف خطابات بذيئة الألفاظ. وخلال مشاهدتى لبعض اللقطات من حوار أجرته معه وكالة أنباء ABC مؤخراً ، لاحظت أن لغة جسده تتضمن كشفا غير إرادى للمقاصد ؛ فعندما سئل عن التشريعات التى دعمها ، والتى تجرم بالتحديد ما اتهم به لاحقا ، قال: "هؤلاء الأفراد بحاجة إلى استشارة. والمؤكد أنهم ليسوا بحاجة إلى أن... (لعثمة حافلة بالمعانى) يتفاعلوا مع شباب صغير". وطوال الوقت كان حاجباه مرفوعين لأقصى حدودهما. فهل كان هذا طلبا للمساعدة ؟

نيكسون وكينيدى

ذكرى تاريخية

ما رأيك فى "ريتشارد نيكسون" ؟

من المستحيل بالنسبة للعديد من الأمريكيين الذين يعدون من الجيل الذى واكب الزيادة السكانية أن يشاهدوا "ريتشارد نيكسون" بدون تحيز ، فهم يصابون بالذهول والدهشة ، ويدركون بعقلهم الباطن مدى التواؤم بين إيماءاته وخطابه ؛ وهذا يعنى أن طاقته مركزة على اتجاه واحد - ولذا يدركون مدى عبقريته ، وفى كل فيديو مسجل شاهدته حتى النهاية ل."نيكسون" كنت أجده يتحول إلى إنسان شرير محاط بالعديد من الحراس ـ وهذا رأيى فيه. ولقد كان نيكسون - الذى خاض الانتخابات ضد كيندى - قد خدم بالبيت الأبيض قبل فضيحة "ووترجيت" ؛ حيث انتهج سياسة الأبواب المفتوحة مع الصين مبديا الوفاق والصدق ، وكان فى غالب الأحوال غير معقد للأمر ، فمنهجه كان: "ما

تراه هو ما تستطيع الحصول عليه".

وها هو الرأى المنحاز سلفا ، حين يصبح فى مصلحة المرشح. أثناء الحملة الانتخابية بين "جون كيندى" و"نيكسون" ، قطعت أسرة كيندى مرحلة بعيدة فى مساعدته فى حملته ؛ فقد كان إخوته إلى جواره ، وحتى أمه حظيت باهتمام الإعلام ، وهذا ما جر "جاكلين" للظهور هى الأخرى - لقد كانوا جميعا فى دور المحاربين الأتقياء ، باستثناء "جاكلين".

وفى إحدى المقابلات ، بدت "روز" و"جاكلين كيندى" "فى غرفة المعيشة" أثناء الحملة أملا فى جذب الأمريكيين إلى مرشحهما. فإلى أى مدى أدى هذا إلى إقناع عامة الأمريكيين بأن وصول "جون كينيدى" مرهون بسذاجتنا نحن الأمريكيين. لقد أتُخِمنا بما ينقله هذا التلفاز "اللطيف" من حوارات المرشحين وعائلاتهم حتى توقعنا لهم مستقبلا أفضل كممثلين ، فهم يزينون التلفزيون لكى ينجذب إليه غالبية المشاهدين ، كما أنهم يتكلمون بلغة يفهمها المواطن الامريكى العادى ، وقلما تجد مواطنا أمريكيا كان يعيش عيشة كيندى ، ولكن ملايين الأمريكيين يبجلون هذه العائلة ويتحيزون لها لدرجة أنهم يعتبرون أن هيئتهم "الملكية" كانت شيئًا جيدا وفى مصلحة أمريكا ـ حيث سيرتقون بالشعب الامريكى. وفى النهاية ، لو أن نموذجنا الفائق كان بهذا النبل ، فهذا يعنى تميز العامة أيضا.

لقد جلست السيدتان على أريكة منجدة جيداً إلا أن شكلها لم يكن مريحا. ردت "جاكلين" على الأسئلة الموجهة إليها بشأن الحملة الانتخابية بإجابات تدربت عليها جيدًا ـ كانت أسئلة رقيقة ، لا علاقة لهل بالسياسة. وأجابت "روز" بتكلف وبإشارات توحى بأنها مثل الدمية المتحركة ، حتى إننى تعجبت من أن رأسها ويديها تقومان بهذه الأشياء الغريبة.

وفى حديث تلفزيونى آخر كانت "روز" ترتدى فراءً وتضع بعض الأحجار الكريمة - والتى تعد أغلى من منازل كثير من الأمريكيين - وأخذت تدافع عن ابنها.

اليوم ، قد نقول: "ما هذا الذى كان يُعرَض لنا ؟ لا تلفقوا مثل هذا ، فنحن أكثر وعيا من ذلك" ، ونحن من ثقافة مختلفة ولنا ميول ثقافية مختلفة. لكن فى حينه ، تلقينا آل كيندى باعتبارهم أناسا رائعين ، لدرجة أننا جعلناهم مثل طبقتنا الحاكمة التى جعلتنا أكثر تقدما وأكثر نقاء - ولكن على الصعيد العالمى لم تكن صورتنا جيدة كأمة خلال وبعد الحرب العالمية الثانية. لقد رأى العالم القوة بيد أمريكا ، ولكن حتى تفانينا فى الحرب وقوتنا فى ميدان المعركة لم تغير المفهوم السائد بأننا كنا مجموعة من البلهاء المشتتين.

مشاهير فى مواجهة عقول ناقدة

بعد أن نحيت هذا الموضوع جانبا لعدة شهور ، شاهدت مؤخرا اللقاء المثير للجدل مع الممثل "توم كروز" ببرنامج "توداى" - وهو اللقاء الذى ارتقى ب."كروز" وجعل منه متحدثا باسم مذهب العلاج العلمى ، وجعلت منه أيضا ناقد عقاقير السعادة.

قبل أن يتخذ اللقاء طابع المواجهة ، بدا كما لو أن "توم كروز" يتوسل ل."مات لوير" أن يفهم وجهة نظره بشأن مذهب العلاج العلمى والإفراط فى استخدام العقاقير التى تغير المزاج ، كما كانت يداه تتخذان وضعا يوحى بأنه يصلى ؛ وهذا يعنى أنه أراد أن يوصل المغزى من كلامه. وقبل أن يوجه "كروز" النقد إلى "لوير" على تعليقاته بشأن الأدوية ، استطعت أن ألاحظ أن جسد "كروز" اتخذ وضع الشخص الذى يعتزم القيام بعمل عدائى ، والذى أشرت به إلى

"ماريان" ؛ حيث أذكر أنى قلت لها "راقبى هذا". كان هذا قبل ثوان من أن يطلق كروز هجومه على لوير بسبب تجاهله ، قائلاً: "أنت هنا فى برنامج توداى" ، ثم تحول جسد "كروز" إلى وضع الهجوم. ومع مرور الوقت بدأ "توم كروز" يوبخ "لوير" على إطلاقه سيلا من التأكيدات دون أن يقوم بواجباته ، وكانت حركات جسم "كروز" وكلامه يوبخان "لوير" ، لذا لم يعد ذلك مثالا رائعا على التناغم بين الجسد و الكلام. ويعد هذا الأمر بالنسبة لى إشارة على أن تحركات "كروز" كانت رائعة ولم تكن معدة مسبقاً - وهى نقطة لصالح "كروز".

رسائل مختلطة

فى مسلسل Sex and City ، سألت إحدى المعجبات - تبلغ من العمر 25سنة - "كارى براد شو" (كاتبة متخصصة فى قضايا الجنس) - سألتها إن كانت تستطيع أن ترسل لها أحد الأعمال التى قامت بكتابتها. وهنا هزت "كارى" رأسها بقوة وأجابت بالموافقة. وبعد دقيقة تقريبا ، طلبت نفس الفتاة من "كارى" أن تعمل كمساعدة لها ، وللمرة الثانية هزت "كارى" رأسها بقوة وأجابت بالموافقة. "كارى" من مدينة نيويورك ؛ ولذا فهى تعبر عن ثقافة بحد ذاتها: فالحركة التى قامت بها "كارى" - وهى هز رأسها ـ تعنى "من المؤكد أنك تمزحين. بالطبع لا" ، لكن "كارى" مؤدبة جدًّا ولا تستطيع النطق بهذه الكلمات.

الساسة يفعلون ذلك ، أو شيئًا مقاربا له طوال الوقت. بمعنى آخر: إنهم لا يستطيعون أن يحققوا التواصل بشكل كامل بالتوافق بين إشارات الجسد مع الكلام.

عند مشاهدة السيناتور "باربرا بوكسر" وهى تتحدث فى مجلس الشيوخ عن

تجديد قانون حقوق الاقتراع، أظهرت العديد من حركات لغة الجسد المتناقضة مع كلامها. كما يبدو أنها قررت أن الوقوف فى وضع ساكن خلف منصة القراءة - وهو وضع لا يصلح عند الظهور فى التلفزيون، لذا قامت ببعض الإيماءات بذراعيها القصيرة، والتى لم تكن تحمل أى تعبيرات صادقة، وهذا لا ينفى أنها كانت تتحدث بصدق، لكن تلك الحركات المصطنعة بذراعيها قللت رصيد الصدق فى خطابها، وبنفس الطريقة، فإن صوتها والكلمات التى استخدمتها بشكل عفوى بدت متناقضة. ومن أبرز التناقضات التى قامت بها عندما قالت " لا داعى لشكرى" فيما يتعلق بمجهوداتها فى تجديد هذا التشريع، ولكن توقفها فى نهاية العبارة - مع استخدام نغمة صوت إيقاعية - نقل رسالة مناقضة تماماً للرسالة الملفوظة؛ فبدت وكأنها تقول: "لقد فعلت شيئًا مهمًّا، ولابد أن تشكرونى".

لقد اضطرت السيناتور "بوكسر" أن تلجأ إلى حركة التمديد عندما لم تعرف ماذا تفعل بيديها. والمقصود بحركة التمديد هو تمديد أصابع اليد وجعلها فى وضع متلاصق: فإذا كانت أطراف الأصابع إلى أعلى فهذا يشير إلى الثقة، وإذا كانت الأطراف لأسفل فهذا يشير إلى الإذعان والخضوع إلى شخص آخر. ولكن فى أى وضع كانت أطراف أصابع السيناتور "بوكسر"؟ لقد كانت فى الوضع الذى يشير إلى الخضوع.

وبكل إنصاف لايمكن أن نترك مناقشة إستراتيجية السيناتور "بوكسر" قبل أن نلاحظ أنها جمعت معظم العناصر مع بعض، وأظهرت عاطفة حقيقية عندما كانت تتحدث عن تشريعها المقترح (قانون إحصاء كل صوت)؛ فحركاتها التوضيحية كانت تضع كلامها فى السياق الصحيح، أو بأسلوب أكثر أدباً: لقد ربطت إيماءاتها بين كلماتها ومشاعرها.

"كان لابد أن نفعلها" - جملة قالها السيناتور "جون كيرى" عندما تحداه المذيع "بيل أوريلى" فى 20 يوليو 2006 فى عدم الحضور إلى البرنامج أثناء زخم الانتخابات الرئاسية 2004 ، وربما أضاف السيناتور "كيرى" قائلاً: "أنت تصدقنى ، أليس كذلك ؟" ، وذلك لأن رفع حواجبه وخفض صوته فى نهاية الجملة أوضحت أنه يسعى للحصول على موافقة.

عندما تطرق الحديث إلى أحد المسائل الشائكة التى كان من الضرورى أن يعالجها ـ وفى رده على سؤال مباشر عما إذا كان تعهد مع زميل له على مهاجمة الرئيس بوش ـ هز رأسه. وعند مناقشة حركة كهذه فإنها قد تعبر عن قدر قليل من العاطفة ، عندما تحدث إلى تلفزيون "فوكس" ذى الاتجاهات المحافظة.

"بيل أوريلى" - الذى يعتبر أستاذا فى توجيه الأسئلة واقتراح إجابتها بحواجبه - وقع فى خطأ كبير أثناء محاورته لضيف غير ودود (وهو ما تعنيه كلمة ليبرالى) مثل "جون كيرى" ؛ حيث إنه رفض احتمالية قراءة لغة جسده ، وبدأ على الفور فى مهاجمة كيرى ، مستعيناً بما جاء فى أجندته الانتخابية. وعندما سأل كيرى عن الموقف فى العراق ، اتبع "بيل أوريلى" نفس النمط من الأسئلة التى اعتاد أن يسألها ، لذا أكد السيناتور كيرى أن هناك بعض الأمور التى لابد أن تؤدى بفعالية أكثر ، وفى هذه المرحلة لابد أن يكون "بيل أوريلى" قرأ لغة جسد "كيرى" ، والتى توضح وجود بعض الشك. ولكن السؤال البسيط هو: كيف ؟ من الممكن أنه كان أكثر أثراً - إلا أنه لم يطرح هذا السؤال ، وبدلا من ذلك ضيع على نفسه فرصة رائعة لإحراج السيناتور كيرى ، أو على الأقل إرباكه بشكل واضح.

لقد ظل السيناتور "كيرى" واقفا على أرض صلبة ثم قال بكل غرور ، رافعاً

ذقنه بينما كان ينظر إلى الأسفل تجاه الجمهور: "لم أقترح أن ننسحب فى وقت مبكر جدًّا"، إلا أنه بهذه الحركة ظهر أمام المشاهدين - حتى هؤلاء الذين لا يثقون به ويحتقرون سياساته - بمظهر الواثق من نفسه والمتفوق.

" لابد أن تدار الحرب على الإرهاب بشكل أكثر فعالية، بالإضافة إلى منع إيران من امتلاك سلاح نووى. والآن كيف يمكن تنفيذ ذلك؟ دعونى أخبركم كيف". إن سرعة كيرى فى النطق بهذه الجملة كانت مناقضة تماما لسرعة نطقه بعبارة "أقول كيف يمكن تنفيذ ذلك" كما لو أنها كلمة واحدة. وعندما أعقب هذا السؤال ببادرة إجابة، استخدم حركة توضيحية قوية وهى: فرد الذراعين مع رفع راحة اليد إلى أعلى. وتعتبر هذه الحركة إيماءة تقليدية مفادها " أنا رحب الصدر. وسوف أوضح لكم شيئًا".

وعلى الرغم من هذا لم يسمح له أوريلى بتوضيح أى شىء، واستخدم حركة منظمة - رافعا يده كإشارة للتوقف - ليضع نفسه فى الصدارة . وهذا ما سمح له أن يبادره بسؤال آخر، وهى الوسيلة التى سوف تمنع كيرى من مواصلة حديثه وتضعف من ثقته.

ولكن كيرى كان ذكيا وتنبه لهذا؛ حيث تمكن من إقصائه من الحديث مرة ثانية اعتمادا على مهارته وتعبيرات وجهه: ضيق عينيه، و قبل كل شىء، أخلى وجهه من أى تعبير؛ حيث كان يتحدث ولا يسمح لأى أحد أن يتحدث. وعندما تكلم استخدم نغمة صوت يستخدمه المعلمون أكثر من السياسيين، وكان وجهه وجسمه يتحدثان إلى "أوريلى" كما لو أنه طفل فى مدرسة "بريدجت".

لقد بدا كما لو أن السيناتور قد عاد إلى استخدم أسلوبه فى الجولات الانتخابية.

المملثون يؤدون شخصياتهم الحقيقية

الحوار الإعلامى الذى أجراه المذيع "ديفيد ليترمان" مع الممثل "جونى ديب" فى 28 يوليه عام 2006 ، أظهر شيئًا مثيرا ؛ حيث بدا من الواضح أن "ديب" شخصية انطوائية بطبيعتها.

بين حين وآخر كان "ديب" يلمس وجهه أثناء الحوار ، وعادة كان يمسح بيده على معدته ويحرك أنفه ، كما مرر أصابعه عدة مرات خلال شعره ، كما كان ينقر بأصابع يده على رجليه وهما معقودتين - وبينما كانت رجله اليمنى معقودة على رجله اليسرى كان كاحل رجله اليسرى مستندا على فخذه الأيمن - وكان يجلس طوال الحوار بنفس هذا الوضع. أعتقد أن الجلوس بهذا الوضع محاولة منه للتحكم فى النفس ، بينما كان وجه يده اليمنى يكشف عن مشاعره الحقيقية. حيث كان يقوم بسلسة من الحركات المهيئة.

لقد كان من الواضح أن "ديب" كان يتصرف بطبيعته ؛ فشعوره بالملل كشف عن شخصيته الحقيقية. لذا استنتجت أنه أثناء البرنامج كان يتصرف من وحى شخصيته الحقيقية ؛ فلم يزعج نفسه بتقمص شخصية غير حقيقته ، كما يفعل معظم الممثلين الانطوائيين الذين يشاركون فى برنامج تلفزيونى يعرض فى وقت متأخر ليلاً. ولدىّ قناعة أنك شاهدت هؤلاء الممثلين الذين يحاولون أن يتجملوا ؛ لأنهم فى الحقيقة لا يشعرون بالراحة فى القيام بدور الضيف المستمتع - لكنهم يتظاهرون بشعور كاذب.

هناك صفة مشتركة بين كل الشخصيات المشهورة التى أجريت معها حوارات: وهى أنهم يطورن إستراتيجيتهم من خلال نظرية الخطأ والصواب. ومن المحتمل أن يستخدم كل هؤلاء الأشخاص فى البداية إستراتيجية مشابهة لك ، والتى تبدأ ببساطة بهز الرأس ثم إجابة متأخرة بكلمة "لا" من والديك عندما تريد شيئًا ما. وفى كل مرة يقابلون موقفًا جديدًا يطور مخزونهم الفكرى ، تصبح

إستراتيجيتهم مقبولة كما هى فى الوقت الحالى ، وفى مرحلة معينة نتوقف عن التهذيب - وكلنا يفعل ذلك من خلال حافز ثابت ، أما الشخصية الأكثر شعبية بيننا فإنها تستمر فى صقل إستراتيجيها لمدة أطول من الشخصيات المغمورة.

لا يمكننا أن نجزم بصحة أو خطأ هذه الإستراتيجيات الباقية: فما يصلح لشخص منفتح وسريع البديهة لا يصلح لشخص منغلق ومقيد - و أعتقد أنه أصبح بين يديك من المعلومات ما يكفى لتحلل نفسك. وبالنسبة لمعظمنا ، فإن تحليل المشاهير إيجابى: بمعنى أننا سوف نشاهد فقط لغة جسد ، ولدينا فرصة ضئيلة للتأثير فى لغة جسد هذه النوعية من الشخصيات التى ذكرتها هنا. وسوف نناقش فى الفصل التالى الإنسان العادى فى الشارع ، لذا سوف نبدأ فى الحديث عن الاستخدام الإيجابى للغة الجسد ، أو كيف تدير الموقف لتجعله فى صالحك من خلال التأثير على الآخرين باستخدام لغة جسدك.

الفصل 9

رجل الشارع



هل كانت معظم الأمثلة التى قدمتها لك حتى الآن سلبية ، أم أنها لم تكن كذلك ؟ إنك إن لم تكن راقبت أغرابا فى مرحلة الفحص دون أن تتواصل معهم بأى شكل ، فإنك بهذا تكون قد أثرت بلا شك علىّ ، وذلك نتيجة تأثرك بها من عدة نواحٍ قد تدركها وقد لا تدركها ؛ وذلك لأنك ببساطة تشترك فى الثقافة الأم أو الثقافة الفرعية مع هؤلاء الأشخاص. إن تقبلك أو رفضك لهم يؤثر على سلوكياتهم وعلى لغة جسدهم ، فإذا لم تضع أثناء فحصك حواجز فاصلة بينكم تشبه إلى حد ما ما يستخدمه عالم الأنثربولوجيا - بمعنى أنك إن تصرفت بطبيعتك واندمجت معهم فى الحوار - فسوف تؤثر عليهم.

إن المتحدثين الموهوبين من أمثال "بيل كلينتون" يحافظون على تدفق سير المناقشة بشكل طبيعى من خلال التقاط المعلومات الشائقة التى تتسرب خلال حديث محدثه - وفى عالم التحقيق والاستجواب نسمى هذا النوع من المعلومات "تسريبات المصدر" ؛ فنحن جميعًا نسرب حقائق وآراء وردود الأفعال ، مما يساعد الأشخاص المقربين منا على التحدث ، وإذا لم تفعل ذلك فسوف تكون الشخص الوحيد الذى لا يرغب أحد فى الحديث معه ؛ فالمتحدثون المهرة يستخدمون هذه المعلومات ليوجهوا حديث الآخرين من خلال الأسئلة والتلميحات والإشارات ولغة الجسد.

تدريب

تخيل نفسك تقف وحيداً فى إحدى الحفلات ووقعت عيناك على شخص تعرفه. امنحه 30 ثانية ثم انظر إليه مرة ثانية. هل جاء هذا الشخص وتحدث إليك ؟

مع بدء الحديث بينكما ، ركز انتباهك على الموضوع الذى يتحدث عنه هذا الشخص ، وطوال هذه الفترة أومئ برأسك لتؤكد له أن الحديث شيق. وعندما تحصل على معظم المعلومات التى تريدها ، ابدأ بالنظر إلى ساعتك بشكل غير ملحوظ إلى حد ما ، ولاحظ ما يحدث لإيقاع المحادثة. وبسرعة اشرح له سبب نظرك فى الساعة دون أن تبوح بالسبب الحقيقى.

ابدأ بإعادة تدعيم المحادثة ، مستخدما ، بفاعلية ، الإشارات المنظمة للسيطرة على سير المحادثة ؛ فالإيماء بالرأس يجعل الشخص يشعر بأنك متفاعل معه ويشعر أنك توافقه الرأى ، لذا يستمر فى المحادثة.

إذا نظرت مرة ثانية وبسرعة إلى الساعة فسوف يتسرب الشك إلى الشخص الآخر فى سبب نظرك للساعة باستمرار ، لكنه متأكد أن لديك ما يكفى من الوقت.

وبينما يعتبر هز الرأس والنظر فى الساعة من الحركات المنظمة ، فإن استخدامها هنا مختلف ؛ فالأولى تساعدك فى الاقتراب من الشخص الآخر والثانية تساعدك فى صده. وبالممارسة ، يمكنك أن ترسل رسالة بلغة الجسد الذى استخدمتها حتى الآن على صعيد سلبى - عندئذ يمكنك أن تبدأ فى وضع إستراتيجياتك. وعلى العكس مما يفعله معظم الناس ، فسوف تكون مدركا لكل حركة تقوم بها كجزء من إستراتيجيتك - بدون أن تكون بحاجة إلى شخص مثلى ليحللها لك.

يتواصل معظم الناس فيما بينهم من خلال استخدام لغة جسد إيجابية ،

ولكن يمكنك بنفس السهولة أن تستخدم سلوكيات سلبية لتجبر شخصًا ما على الشعور وكأنه بحاجة إلى قبولك له. لابد أن تفحص لغة جسده وتقيِّم ما هو مهم وما هو مختلف ، ثم تحلل معنى هذه الحركات قبل أن تقرر كيف تستخدم لغة الجسد المناسبة: هل ستستخدم لغة جسد إيجابية لتتواصل معه من خلال جعله يشعر كما لو أنكما روح واحدة ؟ أم هل لاحظت أنه يسعى لقبولك وقررت أن تتعامل معه بشكل سلبى من خلال استخدام حركات صد ستدفعه إلى أن يكافح من أجل الفوز برضاك ويتحرك دائماً بأسلوب مماثل لك ؟

يؤدى دائما أى تفاعل بين البشر إلى تغير فى سلوكيات كلا الطرفين: فعندما تتحدث مع شخص معين ، افحص إستراتيجياته ـ إما من أجل الدخول فى صدام معه أو من أجل التأثير فيه. وهل تندرج استراتيجيته ضمن أى مما أوردناه فى الفصل الثامن أم لا؟ صنف ، على المستوى الذهنى ، هذه السلوكيات لأنك سوف ترى هذا الشخص يستخدمها مرة ثانية.

لاحظ أنك بدأت تدخل منطقة المهارات الصعبة فى استخدام لغة جسدك كسلاح ؛ فكن على دراية بالعوامل التى إما ستدعم أو تضعف مجهوداتك ، وهى: المنقحات ، والميل المسبق ، وغياب السياق ، والحقائق الخاطئة - وهى العوامل التى ينبغى أن تبقى محدودة. ومثلما أصبحت تعرف أن عقد الذراعين لا يعنى بالضرورة صد الشخص الآخر ، لا يمكن أن تفترض أن نظرتك للآخرين قد تغيرت ؛ فمعظم العالم لا يستطيع فعل ذلك ، حيث إن الغالبية ستفترض فروضا ساذجة وتتصرف بناءً عليها. لذا ، استخدم التقنيات الدقيقة التى أقترحها هنا.

تقليد حركات الآخرين

عندما تقلد حركات شخص آخر لتفوز برضاه أو لتتواصل معه فهذا ليس معناه أنك تشبه القرد عندما يقلد سلوك البشر - لكنك إن كنت رجلا وحاولت محاكاة امرأة ، فربما تحدث بعض الاختلافات فى فعلك هذا: فإن وضعت امرأة يدها على خصرها ، فربما تحك أنت فخذك لكى تضع يدك فى وضع مشابه ، أما إذا وضعت أصابع يدها على خصرها ، فربما تحك أنت ذقنك. وكلتا الحركتين تعنى التفكير.

الحركات الضابطة

إننى أستخدم فى الغالب الحركات المنظمة لأدفع الشخص "مصدر معلوماتى" لأن يبدأ بالشكوى ؛ فحركة وضع الأصبع على الشفاه لكى تُسكِت الشخص الآخر تعد حركة مؤثرة. وبعدها تبدأ بقراءة لغة جسد الشخص الآخر لتحدد ما إذا كانت ناجحة أم لا ؛ فالرد المشروط يأتى فى مصلحتك والإذعان من خلال تلك الحركات المنظمة يعتبر إشارة مبكرة وموثوقة. فهل يمكن أن تستخدم دائما تلك الحركات لإثارة شعور باطنى لديك يهتف بك أن تهدأ ؟ بالقطع لا. فى بعض الأحيان يكون عليك أن تستخدمها فقط حال المزاج الثائر ؛ لأنك لو استخدمتها بوضوح سافر وظاهر ، فسيفهمها الناس باعتبارها حركة ردع فجة ، ولذا يجب عليك أن تجعل السياق نصب عينيك ، وأن تكون حريصاً فى طريقة استخدامه.

الحركات المهيئة

يُفضَّل استخدام الحركات المهيئة عندما يكون الشخص الذى تتحاور معه يعرف القليل عن لغة الجسد ؛ فالنقر بالأصابع وهز اليد بقوة يبعث برسالة واضحة حتى للبلهاء. لقد سبق أن استخدمت حركة النقر بالأصابع لأجذب انتباه شخص إلى أسفل الناحية اليمنى فى محاولة لتهييجه ، فدائماً ما يرتبط اتجاه

الرؤية إلى حد كبير بالعواطف. أثناء إحدى المحادثات الطريفة التى كنت أجريها مع أحد الأشخاص تعلمت أن تلك الحركة المتعمدة التى تستخدم لإثارة العاطفة غالباً ما تجدى نفعاً. ومن بين الحركات المهيئة التى يمكن أن ترسل رسائل واضحة هى حك العينين، وطقطقة أطراف الجسم، أو إعادة ترتيب الهندام كحركة دالة على الملل. وأكثر المهيئات فاعلية - مثل حك الأصابع برقة - قد استنزفت كأداة تواصل سريع، نظراً لأن هناك قلة من الناس هى من تفهم المعنى الحقيقى لهذه الحركة.

الحركات الحاجزة

معظم الناس لا يعرف سوى القليل من المعلومات عن الحركات الحاجزة. هل تذكر الرأى الشائع، والذى ربما يكون هو الذى كوَّن رأيك الأول عن حركة عقد الذراعين؟ لقد جرت العادة أن تُستخدَم الحركات الحاجزة لصد الآخرين. عندما تستخدم حركة حاجزة قوية، يشعر معظم الناس بصورة غريزية أنهم غير مرغوب فيهم أو أنهم لا يشكلون أهمية بالنسبة لك. تذكر المرة التى كنت تمشى فيها فى مكتب رئيسك فى العمل وكان بينك وبين المدير طاولة كبيرة، وجلست فى وضع مكشوف، بينما اكتسب رئيسك مكانة القائد من خلال الجلوس خلف كتلة ضخمة من شجرة الماهوجنى - فزخارف السلطة هى الحواجز الحقيقية.

يمكن استخدام أطراف الجسم أو أى أشياء أخرى يمكن حملها لتصد بها الآخرين أو العكس - أى لتقلل من حجم الحاجز بينك وبين الشخص الآخر لتشعره بأنه مرحب به. قارن هذه التجربة مع التجربة الأولى: تقدم نحو مكتب رئيستك بعد ما دعتك لتجاوز حاجزها وتفحص أسلوبها؛ ففجأة سوف تجد نفسك فى نفس الجانب من الحاجز مع الرئيسة. وبصفتى محققًا، فأنا عندما

أتخطى الطاولة وأقترب من مصدر معلوماتى فلن يشعر أبداً بالراحة والطمأنينة ؛ فالحاجز يمنحه نوعاً من الحماية ، كما يلعب السياق دورا مهما فى فهم واستخدام لغة الجسد على السواء - خاصة فيما يتعلق بالحركات الحاجزة.

الحركات المعبرة

لا أحد يستمتع بالتعرض للتخويف طوال حوار ؛ فحواجب "بيل أوريلى" ، أو الأصابع اللعوب ل."مارى أوبدينس" تخلق مجموعة من الردود السلبية التى تتراوح معانيها ما بين " اغرب عن وجهى" ، " أود لو تسحبك عربة نقل النفايات وتلقى بك فى مقلب النفايات".

إن الاستخدام الحريص للحركات المعبرة إما أن يؤدى إلى صد الآخرين أو جذبهم. فعندما كانت "هيلارى كلينتون" تتحدث عن التفويض الرئاسى ، ارتفع حاجباها وتحدثت بأسلوب مثير للعواطف عن مسألة الحقوق الممنوحة للشعب الأمريكى ، وفى هذا الموقف تمكنت من جذب الجماهير نحوها ؛ فالاستخدام الصريح والإيجابى للحركات المعبرة هنا يحقق الهدف المرجو منه. وعندما بدأت بمهاجمة "دونالد رمسفيلد" ، أصبحت حركاتها المهيئة التى كانت تستخدم فيها يدها - بمثابة ضربات سوط. فهى بذلك تمارس الإقناع الجبرى بيدها بدلاً من حواجبها ؛ فالحواجب أدوات صد. والسؤال الذى يطرح نفسه هنا هو: ماذا تحاول أن تفعل؟ هل تريد التواصل مع الآخرين ، أم تريد صدهم؟ فى بعض الأحيان لابد أن تصد شخصًا ما لكى تجعله يتقرب بنفسه منك.

المسافة

الثقافة - سواء الثقافة الفرعية أو الثقافة العظمى - هى العامل الذى يحدد قرب المسافة بين المتحاورين أثناء الحوار. بالنسبة للثقافة الأمريكية ، إذا كنت

مرتبطًا بعلاقة صداقة قوية مع شخص ووقفت بعيداً عنه فمن الممكن أن يعنى هذا أن هناك مشكلة بينكما. وعلى الجانب الآخر، إذا وقفت على مسافة 18 بوصة من أحد المعارف غير الدائمين فقد يجعله هذا يشعر بالحزن. وللمرة الثانية، النية هى العامل المحدد لما إذا كنت تصد أو تتواصل مع الآخرين.

كيف تفضل أن تستخدم المسافة أثناء الحوار؟ أعرف بعض الأشخاص الذين أخبرونى أنهم تمكنوا من تطوير إستراتيجيات ضد التقرب ليتجنبوا التطفل غير المرغوب به. وهذه الإستراتيجيات من الممكن أن تكون سهلة كالمصافحة باليد أو صعبة مثل الحديث باليد، والذى يحمل رسالة مفادها: "إنه لمن دواعى سرورى أن أراك مرة ثانية، فنحن لم نتقابل منذ وقت طويل، لدرجة أننا قد أصبحنا كالغرباء". وعند الربط بين لغة الجسد والكلام تنتقل رسالة مفادها: "أنا أحبك، لكنى لا أشعر بارتياح وأنت تقف بالقرب منى لهذه الدرجة". يمكن أن تستخدم لغة جسدك بهذه الطريقة لتصد الشخص الذى يتقرب منك بشكل غير مرغوب به بدون أن تجرح مشاعره.

التوقيت

تعتبر مدى سرعتك فى الرد أحد المؤشرات التى يعرفها الناس؛ فالإجابة السريعة المتهورة تعتبر مؤشرًا على العجلة وعلى الأخص عندما تكون إجابتك "لا"، كما أن الإجابة البطيئة تعتبر إشارة سلبية إذا استخدمتها بدهاء: فمن الممكن أن أعطيك انطباعًا بأننى غير متأكد من خلال الإجابة بنغمة مترددة عندما تطلب أو تسأل عن شىء ما - والنساء يستخدمن هذه الطريقة معظم الوقت. عند الرد بكلمة "لا" الصريحة نشعر بعدم الارتياح، لأن العديد منكم من المحتمل أنهم تدربوا على أن يكونوا مقبولين.

فإذا سأل شخص ما: هل تود تناول العشاء بصحبتى ؟

وكان ردك كالتالى: توقف "حسنا ، "توقف" فى الواقع لدىّ "توقف" خطط أخرى" فسوف يفهم الرجل الذكى أنك تريد أن تقول: "ليست هناك طريقة على وجه الأرض سوف تجعلك تتناول العشاء بصحبتى".

إدارة التوتر

لقد تعمدت أكثر من مرة فى غرفة الاستجواب أن أخلق جو توتر مصطنعاً ، أو أنتهك الأعراف الثقافية الخاصة بالمساحة بين المتحاورين لإزالة الحاجز بينى وبين مصدر معلوماتى. وأغرب جزء من هذه المعادلة يحدث عندما أخفف التوتر ؛ حيث يشعر ذلك الشخص بالامتنان لى لتخفيف الضغط الذى أوجدته من البداية.

وإليك كيف تستخدم هذه المعادلة فى حياتنا اليومية: ذات مرة كنت عائدًا مع "ماريان" فى وقت الظهيرة من متجر البقالة ، وبالطبع تحدثنا عن لغة الجسد ، ثم رأيت امرأة أكبر منى فى السن وسمينة بعض الشيء تتقدم نحوى. كانت ترتدى قميصًا أقل بكثير من مقاس جسمها ، ولباسًا داخليًا يُظهِر وسطها. وببساطة عندما نظرت إلى طرف لباسها وحملقت فيها قليلا ، وصلت إلى هذه المرأة رسالة معينة ، وعلى الفور بدأت تهندم نفسها ، ثم شدت مقدمة القميص إلى أسفل ، فأشحت بوجهى عنها.

لنقل إننى تصرفت بهذا الطريقة لغرض: حيث كنت أريد فى الواقع أن أتلاعب بها. لقد اقتربت منها لذا شعرت بالتوتر. فقلت لها وأنا احمل خريطة فى يدى: " يبدو أنك من أهل البلد. هل يمكن أن تخبرينى كيف أذهب إلى مكتب البريد؟ وطوال هذا الفترة كنت انظر إليها ، ثم اقتربت منها بشدة بينما كنت أحمل

الخريطة فى وضع محاذ لها. بدأت الآن تشعر بالراحة لأنها اعتقدت أننى كنت أريد ببساطة أن أحدد ما إذا كانت من أهل البلد أم لا. ولكنها لم تكن تدرى لماذا تشعر بسرعة بتغير فى مشاعرها إلى الأفضل.

يوضح لنا هذا السيناريو كيف يمكن إدارة التوتر لكى نجعل الآخرين يشعرون به. انتبه جيداً لهذا النوع من التفاعل - سواء فعلت هذا ببراعة أو ربما انتهى بك الأمر بالوقوع فى مشاكل.

الممارسات العدائية

يطرح "مارفين هاريس" ، عالم الأنثربولوجيا ، أربعة تفسيرات محتملة للحرب فى كتابه The Cannibals and Kings: Origino of Cultures ، (دار راندوم هاوس للنشر ، عام 1977). وعلى الرغم من ذلك ، فقد وضح أسباب عدم خلو أى نظرية - تحاول وضع تصور أكبر لأصل الإنسان - من الثغرات ، فهذه النظريات الأربع مهمة من حيث تصنيف لغة الجسد العدائية. وبعض من هذه النظريات تناقلته الأجيال جيلًا بعد آخر ، وبعضها جاء بشكل طبيعى ، كما تجسدت أفكاره أيضا فى التعاملات اليومية بين الأسر وبين الثقافات الفرعية الأخرى - إلا إذا كنا نتحدث عن حرب عصابات أو صراع عقائدى إلى حد ما. يمكننا أن نفترض جدلاً أن البشر يتجمعون فى معسكرات مسلحة فى أماكن مثل الشقق السكنية أو أماكن العمل ، أو حتى فى الأحداث الرياضية الخاصة بالصغار. يعتبر هذا النوع من الرفاهية نزاعًا بسيطًا ، ويمكن أن يتراوح هذا النزاع البسيط بين صوت هدير وزمجرة القطط إلى العنف البدنى. فكر فى الأسباب التى وراء ذلك ، وفى ولغة الجسد التى تستخدم فى كل حالة منها.

الحرب كعلامة على الوحدة

فى هذا السياق، تكون الحرب علامة تمييز للمجموعة الواحدة التى يقاتل أفرادها معا ويبقون معا. وهى ما نطلق عليه بلغة العامة الآن "عقلية عصابة الشوارع"، ومثال ذلك أفراد العمل بالمناوبة الثالثة فى مركز اتصالات: فبمجرد أن ترتبط بأشخاص آخرين يتبنون نفس أفكارك وتتشابه ظروفكم معا، فلن ترغب فى إيذائهم لأنهم يمثلونك. والسلوك العدائى تجاه مجموعة أخرى - حتى وإن كانت ظروفهم متشابهة لمجموعتك - يمثل صمام أمان لمجموعتك.

قد تكون المواجهة من المجموعة الأخرى هى النموذج الفائق، وقد تكون دمية يوجهها النموذج الفائق ليكون هو البادئ بالمواجهة، والهدف من مواجهتك هو إعلامك بأنك انتهكت حرمة مجموعة أخرى. وربما تكون جريمتك لا تتجاوز كونك لم تُعِد ملء خزان الحبر فى ماكينة التصوير عندما قل معدل الحبر بها. وبغض النظر عن السبب، فإن لغة الجسد ستكون عدائية - فإذا كانت المسألة صغيرة، فلغة الجسد سوف تكون عدائية بنفس الدرجة، لكن إذا كانت المسألة خطيرة، فربما يتصرف الشخص بأسلوب قريب من الكر والفر، لكن درجة أهمية المسألة مرهون بنسق الجماعة. وأحد الأمور الأساسية هى حاجة المواجه إلى الدعم من من قبل جماعته: فإذا كان هناك أشخاص آخرون موجودون، فستلاحظ نظرات ارتياب شديد لديه وهو يقلب نظره طلبا للرضا والدعم من الجماعة.

أذيع اللقاء الذى أجرته أوبرا وينفرى مع "كاثى ترانت" - إحدى أرامل أحداث الحادى عشر من سبتمبر - لأول مرة فى 4 أكتوبر من عام 2005. كانت قصتها، عن إدمانها للتسوق كى تخفف من ألم خسارتها، قد لفتت نحوها نظر الناس على نحو سيئ. وكلما وجهت المذيعة "أوبرا وينفرى" إلى الضيفة سؤالا، كانت

تخفض صوتها وترفع حاجبيها فى رسالة معناها: "اتبعى قطار أفكارى هذا ، حتى لو حمل لك معنى الاتهام" وكان ذلك هو أسلوب أوبرا الرقيق فى جذبها إلى منطقة غير مريحة فى الحوار. لقد بدت "كاثى ترانت" - التى بدا أنها تنفق أموالها ببذخ حتى إنها تولت تكاليف عمليات تجميل لأصدقائها ، ولنفسها على ما يبدو - بدت مهتزة عصبيًّا ، مما جعلها تفقد القدرة على إعطاء تعبيرات وجه طبيعية ، وحتى عندما أخذت تذرف الدموع عندما كانت ترد على أسئلة أوبرا المؤلمة ، فقد بدا وجهها ساكنا.

وعلى النقيض من ذلك ، كان شكل حواجب أوبرا وعيناها وجسمها مليئة بالتعبيرات. أثناء تبادل الأسئلة ، تحولت أوبرا بوجهها إلى الكاميرا "الجمهور" وحملقت فيه ورفعت حواجبها أثناء الكلام وكأنها تقول: "هل تصدقونها ؟": لقد كانت هذه النظرة لطلب دعم الجماعة ، وهناك احتمال كبير أيضا بأن أوبرا لم تتعمد القيام بهذه الحركة. وعلى الرغم من هذا حققت هذا الحركة الهدف المرجو منها وجذبت الجمهور بشدة إلى الحوار ، وأوضحت أنه إذا كانت "كاثى ترانت" تكذب على أوبرا فهى بذلك تكذب على الجمهور كله.

فى أى اجتماع أفعل ما تفعله أوبرا ، لكنى أتعمد فعله. إذا طرح أحدهم فكرة لم تعجبنى - وكنت أعلم ضرورة القيام بعمل شىء لدفع المجموعة على الموافقة على خطتى بالإجماع - فبعد أن يتحدث الشخص الآخر ، أنظر عبر الطاولة ثم أقول بأسلوب مهذب: " أنت تمزح ، أليس كذلك ؟" بينما أكون رافعا يدى للفت انتباه الحاضرين ، وبمجرد أن يرى ذلك الشخص ما يحدث يتراجع عن فكرته.

الحرب كلعبة

هل تعد الحرب مجرد فريق رياضى يحاول المنافسة ؟ ولك فى كرة القدم خير

مثال لهذا - لكن يمكن أن أضيف إلى ذلك الظاهرة المنتشرة، والتى تعرف بتلفزيون الواقع. إن السعادة التى يشعر بها بعض الناس من الإقدام على المخاطرة - لأن تدفق الأدرنالين نتيجة تعريضهم حياتهم أو على الأقل سلامتهم للمخاطر، هى الأساس فيما نسميه "الحرب لعبة". والتحفيز الثقافى الإضافى نحو تكرار المخاطرة هو جائزة الأبطال - المجد الذى ينتظرهم. نفس السلوك يحدث كل يوم فى أماكن العمل وعلى ملاعب كرة القدم المخصصة للصغار فى الولايات المتحدة؛ فالمواجهة كلعبة، تعنى أن لدينا القليل لنخسره، وعلى الرغم من ذلك إذا خسرناه نفشل فى مهمتنا. ولكن لايزال لدينا الدافع والإيمان الراسخ "بأننا قد نفوز فى المرة القادمة"، والمواجهة التى تحدث بين مدربة فريق ناشئين لكرة القدم، لها ما يشبهها فى مباريات الفريق الوطنى. فى معظم الوقت تعرف المدربة أنها لن تتمكن من إثناء الحكم عن قراره لكنها تدخل فى مواجهة فقط من أجل المواجهة. فإن كان هذا التصرف عادة يومية لديك، فهل ستدخل فى مواجهة مع رئيستك فى العمل وتضع وظيفتك على المحك؟ فبخلاف اللاعب الذى يطرد من الملعب لوقاحته، من المحتمل أن يؤثر سلوكها الفظ هذا على دخلها.

من منا لم يدخل فى جدل من أجل الجدل؟ لماذا نكون مستعدين للمخاطرة والخسارة؟ لأننا فى الواقع نكسب من خوض ذلك؛ فقد نكسب مكانة، وذلك مثل المحامى فى البلدة الصغيرة، والذى يواجه، بنجاح، محاميا مقيما فى مدينة كبيرة؛ أو قد يكون ذلك إضافة لشخصيتنا من خلال تعزيز مهارات الجدل لدينا؛ أو بسبب جاذبية "الحرب كلعبة"؛ ولكن الخطر قد يكمن فى فقدان اليقين من أن الطرف الآخر يعتبرها هو الآخر لعبة.

لغة الجسد فى مثل هذه الظروف تكون واضحة: فى البداية تشعر بأنك محق

وعلى صواب ؛ فطبيعة الناس أنهم لا يدخلون صراعا إذا خافوا الخسارة بشدة ، إلا إذا كان لديهم ميل للانتحار. وهم يبدأون المواجهة فى شمم ، ويتحدثون بعدائية ، ويكونون مفعمين بالحيوية والتركيز.

الحرب كطبيعة بشرية

هل يميل البشر للقتل؟ هل لدى الجميع القدرة على القتل ، أو على الأقل القيام بسلوك عدائى؟ سوف أترك مناقشة هذه المسألة لعلماء الأنثربولوجيا. ولكن من خلال خبرتى أستطيع القول بأن البشر يتصرفون بناء على قاعدة الحافز والاستجابة ؛ فإذا أشار الحافز إلى استجابة آلية عدائية ، فلن يتمكن أى شخص - حتى ولو كان مسالما ، بل ومتمسكا بتعاليم "المهاتما غاندى" - أن يكبح نفسه. يستخدم المحقق هذه الطريقة متعمداً من خلال القيام بحركات عدائية وهجمات لفظية فى آن واحد كمحاولة لتجنب الوظائف الإدراكية للمصدر ، فيثير مشاعره ويعمل بشكل دائم على عقله الفطرى ليحصل على أقوى رد فعل ممكن.

عندما يدخل البشر فى حرب من منطلق الطبيعة البشرية ، يتمكن الأشخاص ذوو الخبرة فقط من الخروج بسلام من عواقب هذه الحرب بدون أن تلحق بعلاقاتهم أضرار على المدى البعيد. ونحن نستخدم هذه الطريقة كوسيلة فى عملية الاستجواب ، لأن الناس سوف يدافعون عن أنفسهم عندما يشعرون بأنهم مهددون. وسواء كنت تعتقد أنك لديك نزعة للقتل أم لا ، فإننى إذا وقفت أمامك وصرخت فى وجهك ووصفتك بالحشرة ، سوف يستيقظ الحيوان بداخلك. وعندما تكون فى حالة مزاجية حادة "استثارة عاطفية" سوف تستجيب لها بكل بساطة بدلاً من التفكير ، كما ستكون النتائج واضحة من خلال لغة جسدك ؛

فلغة الجسد التى تتبنى أسلوب الكر والفر تكون كالتالى: اتساع فتحتى الأنف ، واتساع بؤبؤ العين ، والتنهد بأسلوب متصاعد ، وظهور العرق على الجلد ، وشد العضلات ، والصر على الأسنان.

قدر كبير من لغة الجسد الخاصة بالمواجهة فى هذا السيناريو عفوية إلا أنها ليست بالضرورة منتشرة فى أنحاء العالم ، فربما ترفرف بذراعيك أو تطبق كف يدك دون أن تدرى ، لأن ثقافتك هى التى علمتك أن تستخدم هذه الإيماءات لترهب وتبث الخوف فى قلب العدو.

الحرب كسياسة

عندما تهاجم جماعة جماعة أخرى لتحافظ أو لتعزز مصالحها الاجتماعية أو الاقتصادية أو السياسية ، عندئذ تعتبر الحرب جزءا من السياسة ، ويكون لهذا معنى ما حين تعتقد أن العنصر الموحد هو النظرة المشتركة لمستوى جودة الحياة ، وهذا ما يجعل الحياة طيبة.

قد تكون المكانة الاجتماعية هى ما يصنع جودة الحياة: ف."هيلارى كلينتون" و"دونالد رمسفيلد" وعشرات السياسيين الآخرين يتمتعون بجودة حياة ، ويظهر هذا فى مظاهر لا حصر لها يوميا ؛ فتلك سياسة الصراع على المراكز. والناس يهاجم بعضهم بعضا حتى يخسر أحد الطرفين ؛ فكل واحد منهم يدخل حلبة الصراع وفى ذهنه هدف معين وحدد ما هو مستعد للتضحية به ليحصل على الهدف الذى يسعى وراءه. وفى الغالب تكون مشاركة الفائز فى المجادلة أقل حدة ؛ لذا يمكنه تحمل القيام بالمخاطرة لأنه لديه القليل ليخسره على المدى البعيد ، كما يمكن أن يكون رحب الصدر ليسمح للآخرين أن يحققوا فوزا ظاهريا. أما اللاعب القوى الذى يشارك من وراء ستار ، فمن غير المحتمل أن

يشارك بشكل مباشر فى صراع.

تدريب

شاهد أحد الأفلام التى تحوى أبطالًا ينتمون إلى ثقافات وأجناس مختلفة ، والذين يتصرفون بشكل عدائى تجاه بعضهم. يوجد بالعديد من أفلام "جيمس بوند" بعض السلوكيات العدائية. تصنف لغة الجسد باعتبار الثقافة والجنس ، وإحدى الطرق التى تمكنك من معرفة ما إذا كان هذا السلوك الثقافى غريزيا أم لا هو تخيل شخص آخر ذى خلفية ثقافية أخرى ، يقوم بنفس الحركة. هل كان لها نفس الأثر المرجو ، أم أنها كانت مضحكة بدلا من كونها مفزعة؟ أحد الأمثلة الرائعة فى هذا السياق هو اتخاذ وضعية الهجوم المسبق الخاصة بالخبير بالفنون العسكرية ، والتى يصاحبها صيحة "هاى يا" ، ولكن لن تهرب إذا فعل هذه الحركة الممثل "كريس روك" بأسلوبه المضحك الساخر.

انتبه للكلام اللفظى وغير اللفظى الذى يدور حولك. ما مدى التفاعل الذى يحدث؟ ما مقدار الحركات المتعمدة؟ وطبقاً لما ذكره الحكيم "كارل جانج" ، والتى مفادها: "إن تقابل شخصيتين مثل التفاعل بين مادتين كيميائيتين ؛ ففى حالة أى تفاعل سوف تتغير خواص المادتين".

تصرف بحرص مع معارفك.

الفصل 10

استخدام لغة الجسد لمصلحتك فى مجال العمل



تعتبر مجموعة الأشخاص العاملين معا ، نسخة مجمعة مصغرة للبشر على اختلاف مشاربهم. تأمل مجال العمل باعتباره ثقافة فرعية لأشخاص ينتمون لعدة فئات مختلفة اجتمعت على هدف واحد. وسواء كنت تعمل موظف استقبال أو مديرا تنفيذيا فأنت جزء من المجموعة التى تعمل من أجل هدف مشترك ، وفى هذه العملية لابد أن تكون على علم بالأعراف الاجتماعية الخاصة بالآخرين ، وحتى إن كنت نموذجا فائقا ، فلابد أن تسير وفق قواعد أساسية معينة. من الممكن أن تغير هذه القواعد من خلال الرجوع إلى التجارب السابقة ، ولكن إذا حدث ذلك ، سوف تظل هناك قيود تحكمك.

لقد بدأت حديثى بهذا الكلام لأنه من الضرورى أن تدرك القواعد الأساسية الخاصة بالفئة التى تكون بينها. فإن صدر منك سلوك غير مقبول فقد ينتهى بك المطاف إلى طردك من بين هذه المجموعة ؛ فالخطوة الأولى هى تقييم المجموعة.

التقييم

من الذين يمثلون النموذج الفائق فى العمل؟ هل يتم تعيينهم ليكونوا فى مواقع قيادية بشكل رسمى ، أم كخلايا نائمة أيضا - وهى النماذج الفائقة المتسللة التى يفوق نفوذها حجم راتبها فى العمل؟ سوف أعرض لسبب أهمية معرفتك تلك الأمور قبل أن تختبر الطريقة التى تمكنك من التعرف عليهم.

بعض الأشخاص الذين ينتمون إلى شريحة النماذج الفائقة يصلون إلى تلك المكانة من خلال الترقية أو التعيين ، ثم يعملون جاهدين للوصول إلى القمة ، والذى يحفزهم هو تحقيق الإنجازات. وفى الغالب تتميز الشخصية القيادية بالحب الشديد للذات - أو على الأقل لابد أن يشتهر بأنه صاحب الإنجازات الكبرى داخل المؤسسة. ومن الممكن ملاحظة هذه الأنا من خلال لغة جسد القائد ولغة جسد الأشخاص المحيطين به ؛ لذا فإنه من السهل ملاحظة هذا الموقف ومن السهل إدارته.

ربما تكون هناك شخصيات قيادية أخرى فى المؤسسة أقل ظهورا ، لكنها لا تقل أهمية عمن هم فى الصورة.

تاجر النفوذ

يقصد به تلك الشخصية التى تلعب دورا مؤثرا فى الخفاء ، وربما لا تُمنَح أى ألقاب رسمية ، لكن يكون لديها شبكة من الأصدقاء الذين يثقون بها ويطلبون نصيحتها. وعندما يقرر أن يزيد من نفوذه ، فإنه قد يلجأ لتعطيل مشروع أو مجموعة من الأحداث أو ميزانية ، وربما لا يكون لديه سوى أنه مسموع من الكبار ، لكن قوته غير محدودة - وإن لم يتخلص منه الكبير ، فسيبقى يستشيره بشأن الباقين.

الناصح

سواء كان القائد يثق به لأنه أنقذه من قبل ، أو لمجرد التشابه بين عقليتيهما ، سيظل هذا الناصح محل ثقة القيادة ، وهو شخصية من الصعب قراءتها لأنه لا يُظهِر أراء محددة ؛ لذا فهو أكثر الشخصيات القيادية غير الرسمية خطورةً ، وتشويه سمعته يعنى تشويه سمعة القائد نفسه - وهذا ما يفسر دفاع الرئيس

"بوش" بقوة عن وزير الدفاع السابق "دونالد رمسفيلد" حتى أصدر قراره بفصله ، مما سمح لوسائل الإعلام أن تهاجم رمسفيلد.

المحرِّض

لا يتمتع الشخص المحرض بأى سلطات رسمية أو غير رسمية ، ودوره الوحيد هو تضخيم وتأجيج المشكلات. وحين يغضب ، قد يتسبب فى إثارة المشكلات ، وقد لا يكون لديه القدرة على إحداث أى ضرر - أحيانا ، لأنه نموذج عادى مميز ، وفى أحيان أخرى ، لأنه نموذج فائق موتور ، وفى كل الأحوال تتركز قدرته على العبث بمسار خططك. ولذا عليك أن تقرأ لغة جسده وتبحث عن إشارات الغضب فيها. إن التخلص من المحرض لن يكون ذا جدوى لأن الثقافة الفرعية سوف تنتج شخصا محرضا غيره ، لذا فإن الحل الأفضل هو أن تجاريه بحذر وتأخذ منه ما يفيدك.

المتحالف

وهو قرين المحرض ، فلا مبرر لوجوده من دون نزاع ؛ فهو يعمل على إيجاد وسيلة ليؤلف بين كل المجموعات ويقنعهم بأنهم سعداء بالنتائج التى وصلوا إليها ؛ حيث إن أكثر مؤسسى التحالفات نجاحًا هم من يتلاعبون مع الخلاف بأريحية: فإما أن يتسببوا فى النزاع بأنفسهم ، وإما أن يسمحوا بتأجيجه حتى يصل إلى مرحلة تدرك فيها كافة الأطراف ضرورة الجلوس للتوافق. وهو يتحدث عن تحقيق مصلحة الجميع ، وهو أمر يسهل عليه قوله ، لأنه فى الحقيقة هو الشخص الوحيد الذى يقر القرار الذى يريده ، وعلى الجانب الآخر تكون كافة الأطراف الأخرى خاسرة بطريقة أو بأخرى.

لكن كيف تكتشف وتتعامل مع هذه النماذج الفائقة الخفية؟ هناك بعض

الأمور التى ينبغى عليك وضعها فى الاعتبار خلال تعلمك لعملية الكشف هذه:

- التصنيفات التى ذكرتها تصف عددا محددا من الأدوار، وربما تلاحظ أنت أدوارًا أخرى.

- ربما يقوم شخص واحد بعدة أدوار، وقد يتقيد بشدة بدور واحد.

- ربما يحدث تطور للأدوار التى يقوم بها شخص معين، فمثلاً تجد الشخص الخفى الذى يلعب دورًا مؤثرًا/ أو المحرض قد أصبح ببساطة هو الناصح؛ لأن القائد يريده قريبا منه قدر الإمكان زيادة فى الحرص.

المحرِّض

يعتبر المحرض من الشخصيات التى من السهل التعرف عليها: ففى الوقت الذى يعانى فيه الآخرون من تبعات أفعاله، يبدى هو رضا - فيكون منتفخا، مفتوح العينين - وهو يتفحص نتيجة آخر مغامراته بزهو المنتصر.

بعض المحرضين يكون مزعجا وعنيدا، وهم يتصرفون على هذا النحو حين يكون مع شخص يقع فى موقف مذل؛ كأن يعد إعدادا سيئًا لاجتماع، أو أن يكون عاجزا عن إتمام بنود اتفاق - فنادراً ما يهاجم المحرض شخصا جيد الاستعداد، ما يجعله أشبه إلى حد كبير بضبع منه إلى أسد.

كما أن معظم المحرضين يعملون فى الخفاء، أما بالنسبة للغة جسدهم فهى تتسم بالتحفظ؛ فربما يحرضون غيرهم من خلال تبادل المعلومات معهم أو توجيه أسئلة تظهر الحقائق للآخرين.

أفضل وسيلة لمواجهة المحرض هى أن تحصل على دعمه لك علنا، وكما يقول القائل: "قرب أصدقاءك، واجعل أعداءك أقرب منك"، وطالما اعتمدك المحرض - يمكنك معرفة ذلك فقط من خلال شكل لغة جسده التى ستتواءم

بوضوح مع وضع علاقتكما الجديد - وهو بهذا يخاطر بخسارة مصداقيته إذا هاجمك أو تراجع عما قال، وإن حدث ستصبح لديك وسيلة تفضحه هو وشركاءه المتآمرين، ويكون بوسعك فضحه على الملأ.

الناصح

يمكن كشف الناصح بسهولة جدًّا؛ فهو ذلك الطفل المدلل الذى فاز بثقة الملك، لذا يمكن أن يستجيب الملك بسرعة لنصيحته. والسبب فى حدوث هذا إما خوف الملك من قوته أو أن هناك تواؤمًا بين شخصيتيهما. وهناك نوعان من شخصية الناصح:

1 ـ الناصح المحبوب من قبل المنصوح - وهذا لا يمكن الدخول فى مواجهة مباشرة معه على مرأى من أشخاص آخرين بدون أن تتأكد أولا أنه مختلف جدًّا عن شخصية القائد؛ لأن تشويه سمعته هو اعتداء مباشر على القائد نفسه - وبعد ذلك يمكن أن يبتعد الناصح ويشاهد انهيارك. الطريقة الوحيدة للفوز هى أن تهاجمهم واحدا تلو الآخر أو من خلال فصل الناصح أولا عن القائد - بمعنى، فرق تسد. ويمكن تحقيق ذلك من خلال التلاعب مع المحرض على الملأ. اطرح أسئلة وسلط الضوء على أوجه الاختلاف، ثم وضح المسألة للقائد. وحينئذ يبدأ القائد فى توجيه الأسئلة ويقتصر دورك هنا على الانتظار حتى تشتعل الفتنة بينهما.

2 ـ الناصح الملاصق بغية الدقة - وهناك شك حول شخصية هذا النوع من الناصحين: فالقائد يراه دائما موليا له ظهره، ويمكنك أن تتغلب على هذا النوع من الناصحين فى المواجهات العلنية من خلال ترقبك له وتوجيه الأسئلة التى تنير بصيرة القائد. فلا يمكن أن يقف القائد ساكنا بينما يتحدث الناصح بفصاحة ليرد على أفكار القائد.

تاجر النفوذ

يعد هذا الشخص حجر الأساس فى الشركة ؛ فالجميع - بمن فيهم أنت مدينون له بشىء ما ، سواء كنت تدرك ذلك أم لا ؛ فلديه قائمة يفحصها مرتين. ومن السهل أن تتعرف عليه ؛ فهو الشخصية المستهترة اجتماعيا فى مكان العمل.

أثناء فترة الجيش ، كنا نطلق على هذا النوع من الشخصيات اسم المتطفل أو من يعيش على حساب غيره. فى المسلسل التلفزيونى القديم "ماش" قُدِّم هذا الدور فى شخصية "ريزو" - قائد وحدة الدراجات البخارية فى الشرطة ، والذى كان يبيع الزيت المسروق ليشترى بيضا ، وبه استطاع "هوكى" أن يطبخ عجة بيض ليستدرج بها الممرضة الجميلة ، ومن ثم يتمكن "ريزو" سرًّا من الحصول على حقنة بنسلين يعالج بها نفسه من مرض تناسلى يعانى منه. إنه أمر مرهق ؛ فالحفاظ على كل هذه العلاقات تشبه غزل خيوط النسيج فى عمود الغزل. ونظراً لهذا فإن صاحب هذا الدور يكون فطنا للمحادثة دون أن يكون محط أنظار الآخرين ، ويمكنك تمييز هذا الشخص من دوام انشغاله ، ويمكنك أن تتغلب عليه من خلال أن تصبح أهم شخص فى المكان. حدد العوامل الأساسية التى يعتمد عليها فى فرض سيطرته على الموقف ثم تدخل بلباقة فى الموقف - ونتيجة لذلك لن يصبح له دور مهم بدون معاونتك.

الطريقة الوحيدة التى ستمكنك من التقرب من هذا الشخص هو استخدام لغة جسد تشير إلى ضعف الحيلة (مد الذراعين ، وانكماش الجبهة ، والهيئة المعوزة). وبينما يكون فى سؤاله حلا لمشكلتك ، ستجده يتصرف برحابة صدر ، فيفرد ذراعيه وينير بصيرتك.

المتحالف

يمكنك التعرف عليه ، لأنه دائما ما يكون شخصا خدوما: استمع إليه وهو

يسير فى ردهات المكان عارضا حلوله الوسطية بين الفرقاء - إنه يتنقل بحكمة وسط صفوف الفرقاء داخل المؤسسة ، كما أنه يتمتع بالقدرة على رؤية وجهى العملة دون أن يتصل بشدة بأى منهما ، وهو وسيط اتفاقيات عبقرى جدًّا فى وضع الشروط. ونظراً لأنه ، ببساطة ، لن يخسر شيئًا فى هذه الصفقة فهو يتاجر بقدرته على خلق هدنة ، ويفعل ذلك من خلال التوصل إلى حل تخسر فيه كافة الأطراف جزءا بسيطا - وليس كل الصفقة. وتعد الحركة التى قام بها أحد الحكماء القدامى ليحدد من هى والدة الطفل إحدى الحركات الرئيسية التى يقوم بها أمثال هؤلاء(عندما ادعت سيدتان بنوة أحد الأطفال ، فقال لهما هذا الحكيم إنه سوف يشطر هذا الطفل إلى شطرين ، فوافقت إحداهما على ذلك بينما رفضت الأخرى ، وقالت فلتأخذه السيدة الأخرى). وبالطبع تمكن الحكيم من حل هذه المشكلة العويصة بأسلوب أكثر حكمة من خلال فعل الشىء الصحيح ، وأظهر ذكاء فائقا. إن صانع التوافق ، دائماً هو الشخص الوحيد الفائز فى مثل هذا الموقف. ولتعلم أن معارضته خطر ؛ لأن الحل الذى يقدمه هو الحل الذى يرضى القائد.

يمكن التغلب على صانع التوافقات من خلال تعريفه بقضيتك بينما يقدم هو الحل ؛ فإذا كان الحل الذى يطرحه ضارا بمصلحتك ، عندها تصبح إستراتيجيته ذاتية التدمير. وتعد هذه الإستراتيجية حيلة صعبة ؛ لأن معظم صانعى التوافقات لن يكون لديهم شىء يقدمونه سوى النتيجة التى يرجوها القائد. لقد ذكرت لى "ماريان " أنها شاهدت هذا الأمر يحدث أثناء خلاف ساذج حول شعار إحدى الشركات ، وانقسمت الشركة إلى فريقين: أحدهما يريده باللون الأزرق ، والآخر يريده باللون الأحمر ، وكان صانع التوافقات يعرف أن رئيسه فى العمل يريد أن يكون لون الشعار أحمر ، وبالصدفة سمع أحد الأشخاص ،الذين ينتمون

للفريق الأزرق ، صانع التوافقات يقول: "فى الواقع ، قد يكون اللون الأحمر أفضل ؛ فهو لون لافت للانتباه ، تراه فى إشارات المرور وفى جرس إنذار سيارات الشرطة ـ إنه حقًّا لافت للانتباه". وبمجرد أن يذكر صانع التوافقات إشارات التوقف وسيارات الشرطة للمدير ، يكتشف قدرا هائلا من الأسباب التى تجعل الجميع ملتفين حول اللون الأزرق.

إن كل ما تحدثت عنه حتى الآن فى هذا الفصل يشبه ما استخدم لجذب الاهتمام إلى قصة الأمير ، أو علاقات خطيرة ، لكن لم يكن هناك ضرورة لذلك. والسؤال الآن: هل يمكن أن أستخدم هذه الأساليب فى وجود محقق صعب ؟ الإجابة نعم - على الرغم من أننى أفضل الأسلوب المباشر الذى سوف نناقشه بشىء من التفصيل هنا.

السكوت

فى غرفة مليئة بالخبراء ، يمكن أن أبدو أكثر خبرة فى موضوع ما ، إذا جلست فترة أطول واستمعت بانتباه. وإليك الخطوات:

- أراقب لغة جسدك وحركاتك المهيئة ، والتى تخبرنى ما هى الحركات النابعة من داخلك ، وما هى الحركات التى تقلدها.
- أحصل على معلومات من جميع الحاضرين.
- وبعد ساعتين من الجدال ، يصبح بين يدى من المعلومات ما يمكننى من بدء عملية التقطير "التصفية" ؛ حيث يمكن أن أقصر المسائل على الأشياء التى قلتموها ووافقتم عليها ، ما عدا تلك التى لم أسمعها.

قد تعيقنى التصورات والمنقحات ، لكننى فى أغلب الأحيان أستخدم إستراتيجية "لا يوجد هنا ما ينظر إليه" ، وفى الوقت الذى أستكشف فيه أفكارك

أبدأ فى تبسيط لغة جسدك. ثم أظهر فجأة وقد استوعبت الأمركله. تخيل مدى السيطرة والمعرفة الهائلة التى ستصبح لديك إذا طبقت هذه الطريقة.

لا تجادل عندما تكون مخطئًا ، إلا من قبيل التريض

إذا لعبت دور محامى الشيطان من قبيل التريض ، فإننى آخذ جانب الفريق الخاسر ، فقط لأنمى بهذا مهارتى - وإلا فإن خسارة نقاش يعد سابقة.

وإذا ربحت كل النقاشات التى أدخلها ، سوف يبدو أننى أتمتع بقوة خفية.

كيف يمكننك الفوز إذا كنت تجادل دائما وأنت مخطئ؟ نادراً ما سترغب فى الدخول فى جدال فى مكان العمل لمجرد تنمية قدراتك ، لكن على فرض أنه قد تم اختيارك كمفاوض محترف ، فقد يعزز ذلك من رصيدك ، أما بالنسبة لنا ، فقد يشكل ذلك خطورة ؛ فقد تجد نفسك فى الجانب الخاسر وسط جدال لم تكن تريد أن تكون فيه. ومع ذلك ، عليك فورا بقراءة لغة جسد خصمك وكل من حضر هذا الجدال ، حتى تعرف وجهة نظرهم فى هذا الجدال. هل يتظاهر خصمك بابتسامة ثقة؟ وهل يدعمك الموجودون أم يدعمونه هو؟ هل تلاحظ أن الخصم يضع يده على خصره كإشارة على ثقته فى أنه جعلك تتصرف كما يريد؟

عندما ترى شخصا يتصرف بأسلوب مماثل فلابد أن تحدد إجابتك بناء على نوع شخصيته : هل هو شخصية قيادية ، أم نموذج فائق متخفٍّ ، أم عادى ، وبناء على هذه الظروف قد يكون رد فعلك هو الاستسلام والانسحاب ، أو قد تسترد مكانتك إلى حد ما من خلال الانتظار ، حتى تحقق على الأقل خطوة تمكنك من زعزعة ثقته. وفى الوقت الذى يرتب فيه إجابته أظهر بعض الخنوع حتى تترك بعض الشك لديه ولدى الآخرين.

لا تدخل فى جدال وتخسر أمام الناس

لا تجادل من تلقاء نفسك شخصا ما أمام الناس: فقد تعلمت فى الأيام الأولى لى فى الجيش ، ألا أنصح من هو أصغر منى فى الرتبة على مشهد من الآخرين ؛ فهذا الأمر بمثابة إهانة بالنسبة له ، وإذا أحرجك فمن الممكن أن يكون الموقف صعبا بالنسبة لك. كما ينبغى ألا تتجادل مع رئيسك فى العمل على مرأى من الناس ، لأن فى هذا احتمالان لا ثالث لهما: فإما أن يحرجك ، وإما أن تحرجه - وبالتالى سوف تفقد وظيفتك.

إذا لم يكن أمامك خيار آخر ، فجادل بعيداً عن أعين الآخرين فى مكان العمل ، ولكن إذا اضطررت للدخول معه فى مواجهة علنية ، فلو أنى مكانك ، لاستخدمت حيلا قذرة بما فى ذلك لغة الجسد ، أو الحيل التى تستخدم فى التحقيق مثل مهاجمة كبريائه وغروره لأدفعه إلى تسوية الموقف (قد لا يتمكن شخص ذكى جدًّا مثلك أن يحقق ذلك) ، وقد ألجأ إلى استخدام بعض الحيل مثل تغيير منطقى لموضوع الكلام ، أوالانكسار أمامه ، أو جعله يشعر بالملل لكى يبدو أمام الناس أنه الشخص الشرير. أما بالنسبة لهؤلاء الأشخاص الذين ليس لديهم القدرة على تضييق الخناق على الآخرين ، فذلك يعنى ببساطة أن تستخدم أسلوب تفكير الخصم نفسه وتصيغه فى شكل جديد لكى تجعله يشك فى أسلوب تفكيره.

اصطد الحشرات بالعسل

أهم ميزة فى استخدام أدوات لغة الجسد فى مجال العمل هى أنها تساعدك فى فهم الرسالة الحقيقية التى يحاول الشخص الآخر أن يوصلها إليك. فمن الممكن أن تستخدم هذه الأدوات من أجل توطيد العلاقات وليس هدمها ،

وتسمح لك أن تتوغل بفعالية أكثر بين الأطراف المتحاربة - فطبيعة شخصيتى وتدريبى خلقا بداخلى النزوع لرؤية كافة وجهات النظر ، مما ساعدنى فى التعرف على الجوانب الحساسة بالنسبة لكل إنسان ، بالإضافة إلى تحقيق أرضية مشتركة لنتحرك منها نحو الأمام كفريق واحد.

ومن خلال ذلك تنمو مهاراتك فى فهم ما بين السطور وإدراك مشاعر الشخص الآخر لكن دون الإفصاح عنها. لذلك ، استخدم لغة الجسد لتتواصل بشكل أعمق مع الآخرين ولتفهم المسألة من وجهة نظرهم.

تحدث عن المشكلة فى الخفاء

عندما تكون لغة جسد أحد الأشخاص تصرخ قائلة: "لدى مشكلة معك" لكن لسانه يقول: " كل شىء على ما يرام" فهو فى داخله يريد أن يتحدث عن المشكلة علناً ، ولا مصلحة لأحد فى هذا الإحباط المكبوت ، وسيمتن الآخر حين تواجه معه موضوع الخلاف ؛ فالناس يمتنون لمن يكون مصدر تصريف لتوتراتهم ، حتى ولو كانوا هم مصدر التوتر.

راقب التوقفات والانطلاقات

يستخدم الناس التوقفات فى المنحنيات الحرجة للقضايا ، ثم الاندفاع بالحديث مرة أخرى ، كطريقة دفعك للتوغل أكثر بالموضوع. ربما لا يكون هذا عن وعى منهم ، لكن تشير هذه التوقفات والاستئنافات إلى مطلب واحد. لذا ، راقب الإشارات غير اللفظية وابحث بين هذه الإشارات عن طلب التأييد بلغة الجسد التى مفادها: "هل ستسامحنى على فعل هذا؟" ، أو "هل تصدقنى ، أليس كذلك ؟".

استغل ميل البشر للأعراف الاجتماعية

تطرقنا فى الفصل الثانى لطبيعة البشر. كلما تمكنت من عقد اجتماع ناجح شعر جميع الحاضرين بأن مشاركتهم كانت ذات قيمة ، وأصبحوا أكثر اندماجا فى ثقافتك. وكما ذكرت سابقاً ، لن يخوض الناس حربا ضد أشخاص ينتمون إلى نفس ثقافتهم ، كما أنك لست بحاجة إلى معلم ليجعلك تلقى بنفسك فى أحضان الآخرين كتمرين لكسب الثقة ولخلق جو من الألفة ؛ فالقائد هو الذى يصدر الأعراف.

ابحث عن أنماط السلوك

بعض أنماط السلوك ينحدر من أعلى ، بينما يخرج بعضها من القاع. لذا ، راقب ثقافتك الفرعية الشاملة لكى تعرف متى تبدأ الأعراف الاجتماعية بالتدخل فى السلوك.

هل تضم شركتك أفرادًا يتسمون بالدفء والحميمية (المكاتب المتقاربة التى تذكرك بحميمية مسقط رأسك) ، أم أشخاصًا باردين منعزلين (جامدى المشاعر ، ولا تحتوى مكاتبهم على أى صور أو متعلقات شخصية)؟ يمكن أن تعد هذه الإشارات الخارجية مؤشرات قوية على أسلوب تفكير الأشخاص فى شركتك ، ولا سيما إذا لم يكن لديهم شعور بالثقة ولم يكن لديهم علاقات مع الآخرين. فهل لغة جسدهم تؤكد استنتاجك هذا ؟

كن صادقًا

من التغيرات المثيرة والآثار الجانبية لفهمك لغة الجسد ، حساسيتك الشديدة لسلوكك حين تكذب - فعندئذ سوف تلاحظ كل توقف غير مخطط له وكل إشارة خاطئة ، وسوف تلاحظ أنك تصد الآخرين عندما لا تريد أن يكشف أحد حقيقتك. وفى هذه المرحلة قد يكون الضغط غير محتمل.

إن الحياة ستصبح أسهل عندما تعرف هذه الحقيقة ، وسوف تفضل أن تجعل التواصل مع الآخرين صريحا وصادقا ؛ فهناك نوع آخر من الأعراف الاجتماعية سبق أن ذكرته وأؤكد عليه نتيجة لقراءتك هذا الكتاب - وأعتقد أنك سوف تتمسك بهذا النوع.

بالمناسبة ، إن الصدق الذى أتحدث عنه هنا هو الصدق الشائع لدى الناس ، ولا أقصد به الصدق المطلق الذى يقتضى أن تخبر زوجتك بأن منظرها شنيع بتسريحة شعرها الجديدة.

إن مهارات لغة الجسد لن تقوم بعمل سحرى أو أى عمل من نوع آخر ، إلا أن مزاياها - التى تبدو بالنسبة للآخرين مثل السحر - تكمن فى أنك تستطيع معرفة كل ما ينطق به الكائن الحى ؛ فكل ثقافة ، حتى وإن كانت فرعية ، هى فى حد ذاتها كائن حى متطور ، ومن خلال مراقبة أعضاء الخلية يمكنك أن تلاحظ حدوث تغيرات فى الثقافة.

الفصل 11

استخدام لغة الجسد فى حياتك الشخصية



تتضمن الحياة الشخصية نطاقًا واسعا من العلاقات.

إن كنت متزوجا أو مرتبطا بعلاقة عاطفية ثابتة ، فإنك ، بالتالى سيكون لديك مجموعة صلبة من القواعد والتوقعات التى تكونت بناء على علاقتكما كفردين متناغمين ، ومن الأفضل ألا تتلاعب بهذه القواعد والتوقعات أو تستخف بها. وإذا كنت تقرأ هذا الكتاب لكى تظن أن شريك حياتك قد تعدى على أحد قواعدك أو حقوقك فسوف أخبرك أن هناك عدة طرق تستخدم فيها لغة الجسد سلبيا لتعرف الحقيقة ، وسأتيح لك معرفة تلك الطرق - ومع ذلك ، فإن كنت تبحث عن الأدوات الميكافيلية التى أوردتها فى الفصل الخاص بالعمل لتطبقها على شريك حياتك ، فمن المؤسف أنك لن تجد هذه الأدوات هنا.

المبيعات

هذا الكتاب هو دليلك الأساسى فى التعامل مع مندوبى المبيعات أو الأشخاص الآخرين الذين يقتحمون عليك مجال عملك. إن رجال المبيعات المهرة - من أمثال أولئك الذين يروِّجون لتملُّك نزل قضاء إجازات بالمشاركة - عادة ما يكون لديهم بقدر معقول ، وبشكل فطرى ، تلك القدرة التى أعلمك إياها فى هذا الكتاب.

إن "مايك ريتز" ، هو واحد من أفضل من قابلت من المحققين الموهوبين بالفطرة ، والذى كان يعمل مندوب مبيعات لدى شركة لبيع نزل قضاء الإجازات

بالمشاركة ، قبل أن يعمل فى مجال التحقيقات. لقد تعلمت وطبقت بعض المهارات التى ذكرتها بالتفصيل فى هذا الكتاب أثناء الفترة التى عملتها فى معهد "سيرا" ، وكنت أعيش فيها بالقرب من شاطئ "ميرتال". كان "ريتز" يعرض على قضاء عطلة نهاية الأسبوع مجانا لمدة ثلاثة أيام فى مقابل الاستماع لأحد هؤلاء المندوبين لمدة 90 دقيقة. فى هذه العملية ، كنت أقرأ لغة جسد المندوب بشكل سلبى ومعد سلفا ، حتى أحصل على النتائج التى أريدها ، وبعد أن كررت هذا عدة مرات تحدثت مع المندوب ، مقِرًّا بأننى لا أنوى الشراء. وكان رده متوقعا: لكنك ملتزم بالاستماع لى مدة 90 دقيقة. وكان رد فعلى أنها سوف تكون أكثر 90 دقيقة إثارة للإحباط فى حياته. وبينما كنت أستخف به - من خلال التظاهر بأننى مهتم به حتى أكاد أتم الصفقة ، ثم أعود لأسحب البساط من تحت قدميه أكثر من مرة - طلب منى المغادرة وأعطانى هدية وداع لطيفة. لقد كنت مخطئًا: لقد كانت هذه المقابلة أكثر 30 دقيقة إثارة للإحباط فى حياته.

عندما لا تريد أن يتطفل عليك أحد من جامعى التبرعات أو مندوبى المبيعات الجوالين بالمنازل ، استخدم لغة جسد تحوى إشارات صدٍّ وكأنك تقول: " ليس لدىّ وقت للاستماع إليك":

- عقدالذراعين.
- النظر إلى الساعة.
- خلو الوجه من أى تعبيرات.
- تفادى التقاء النظرات.

ومضمون هذه الرسالة المختلطة واضح - إنها تعنى" ارحل من هنا". وبالطبع يمكنك أن تقول ببساطة: "لست مهتما بما تعرض" ، ثم تقترب من الباب. لكن معظم الأمريكيين يجدون من الصعب أن يكونوا بهذه الفظاظة ، ولذا تجد من

الصعب عليهم قول "لا" صراحة ، وهذا هو الجزء الثانى من شخصياتنا المركبة التى يعلمنا إياها أهلنا: فبعد أن يعلمونا - من خلال التعزيز الإيجابى - أن هز الرأس يعنى أنهم سيتوقفون عن إطعامنا ، بعدها يعلموننا أن كلمة "لا" تستخدم لمنع شىء من الحدوث. وعلى الرغم من ذلك ، فبمجرد أن نتقن استخدام كلمة "لا" ، يحدقون النظر إلينا ويقولون: " إياك أن تقول كلمة "لا" لى" ، ويظل هذا الأمر ملازما لنا طوال حياتنا.

بائع السيارات

بائع سيارات نسخة مختلفة من مندوب المبيعات. إن أحدا تقريبا لا يذهب لمعرض لبيع السيارات صدفة ، ولأن تاجر السيارت يعلم ذلك ، فإنه يستخدم أسلوب العنكبوت مع الذبابة ؛ حيث إنه يباشر الهجوم عليك عندما يرى لغة جسدك تشير إلى الشعور بالإثارة ، أو على الأقل الاهتمام - ولا أعنى بذلك أن هذا الأسلوب دليل على عدم الأمانة ؛ فبعض البائعين يلبون لأنهم خفاف الحركة ، وبعضهم الآخر يهاجم من لا يعرفون شيئا ، ليقوم بدور الناصح من خلال التظاهر بأنه خبير ، وهم يراقبون بانتباه علائم الأمان لدى الأمهات الجدد ، والقوة بالنسبة للشباب. والمهارة هنا فى إظهار ما تريده أن يراه ثم التظاهر بأنك غير مبال بشكل متكرر لكى تجعله يستخدم كل ما فى جعبته.

بذلك سوف تتعرف على ما يجول فى ذهنه قبل أن تجلس معه على طاولة واحدة لتناقشا المسائل المالية. وعندما تجلس معه سوف تلاحظ أنه يقوم بحركات مألوفة بالنسبة لك: سوف يحاول المناورة ، وعادة يحدث ذلك من خلال الجلوس خلف حاجز. عندما يضع العقد أمامك انظر إليه لثوان قليلة ، واستخدم عبارات من قبيل: "إنه من مكانى هذا" ، أو تقول "لو كنت مكانى

لوجدت أن..." لتشير إلى أنه سوف يستفيد من هذه الصفقة إذا فهم وجهة نظرك. وفى نفس الوقت استخدم لغة جسدك لتجعله يخرج من خلف هذه الطاولة. الآن أصبح هذا البائع رهن إشارتك وصار بإمكانك أن تتفاوض معه على السعر بأسلوب أكثر نجاحاً.

التعامل مع درجات من الضغط الشديد

ليس كل مندوبى المبيعات متوترين، كما أن التوتر الشديد ليس مصدره مندوبى المبيعات وحدهم؛ فجامعوا التبرعات والوعاظ، والمحبطون فى قصص الحب، وحتى الأصدقاء، وأفراد الأسرة، والمعارف، قد يستخدمون أساليب تعتمد على زيادة التوتر ليحققوا ما يريدون منك. وعادة يتضمن هذا الأسلوب القيام بسلوكيات تقارب تجعله أقرب إليك، مما يصعب عليك أن تقول "لا" لفرد ينتمى إليك ظاهريًا.

لقد لاحظت أن هذا الأسلوب يتكرر فى النصوص المعدة سلفا، والتى يستخدمها المسوقون عبر الهاتف. لقد اتصل بى أحدهم مؤخراً وبدأ حديثه كالتالى: "مرحبا "جريجورى"، كيف حالك اليوم؟" (فى الحقيقة ليس هناك من معارفى من ينادينى "جريجورى")، ثم بدأ يتحدث عن الحرب فى العراق وعن عدد الشباب الذين عادوا من الحرب والإصابات تمزق جسدهم: لقد لجأ إلى هذه الحيلة لخلق جو من الترابط بيننا، وحتى أستثار عاطفيًا - سواء أكنت من المؤيدين للحرب أم من المعارضين لها، وقد كانت أول فكرة جالت فى رأسى هى أنه من أحد التابعين لصندوق مناهضة الحرب. كنت مستمتعا إلى حد ما أن أحدا ما اتصل بى، لكننى التزمت الصمت. وفى خطوة ماهرة جدًا، أكد أنه لو كان للتاريخ أى دلالة، فإن كثيرين من هؤلاء الجنود سيكونون فى الشوارع

بالسنوات المقبلة ، مثل العديد من الجنود الفيتناميين! لقد أطلق نداءً مؤثرًا ومثيرا للشجون من أجل مساعدة الجنود المشردين. كيف لى أن أتعامل مع هذا الشخص ، مع الوضع فى الاعتبار أننى جندى سابق؟ لقد جذبنى إلى أرضية مشتركة وحرض ذهنى على اتخاذ موقف - سواء ضد أو مع الحرب - ثم تحول إلى موضوع قل من يستطيع الجدل فيه. لقد كانت حيلة ماهرة.

ثم رددت الكرة عليه ، فأخبرته أننى جندى عاطل. حسناً ، هذه نصف الحقيقة ، وذلك لأننى جندى ، لكنى أعمل لحسابى. وفى غضون دقائق انتهت المحادثة بيننا ؛ حيث اخترت متى وأى مؤسسة خيرية سوف أدعمها ، ولم أحدد ذلك بناء على تلك المكالمة الهاتفية.

وعلى الرغم من أننى تعرضت لهذا التوتر عبر التليفون فإن القاعدة ذاتها تنطبق على التعامل الشخصى المباشر مع شخص محدث للضغط ؛ فقد أصبح لديك من الإشارات ما يجعلك تقرأ ، بكل وضوح ، نوايا وصدق كلام الشخص الذى أمامك ، لكن الضغط الهائل تصعب مقاومته. وإذا كنت لا تعرف الإطار العام للغة جسد هؤلاء ، وجه إليهم أسئلة وطبق المراحل الأربعة لقراءة لغة الجسد "الفحص ،التقييم ، التحليل ، اتخاذ القرار". ولابد أن تكون هذه الأسئلة بلا علامات لهذا الضغط لكى تعرف كيف يتصرف ، وكيف يتحدث ، وفى أى اتجاه تتحرك عينا ضاغطك عندما يكون فى محادثة بسيطة. فإذا عرفت الإطار العام ، ابحث عن المؤشرات. فإذا كان هذا الشخص من الأسرة أو كان صديقا مقربا (سوف نناقش هذا الموضوع بشىء من التفصيل فيما بعد)، وكان فى حاجة إلى القدر المطلوب من المعروف الذى يرجو منك القيام به ، فلا بأس بتضحية شخصية. ومع هذا لا ينبغى لك أن تستسلم بسهولة ؛ فأنت تمتلك الوسائل لكشف الفرق بين الحاجة والرغبة.

عندما تقرر عدم الاستسلام أو التنازل ، استخدم القوة التى يتمتع بها السائل ضده ، حيث إن لديه توقعات محددة بأن "الطريقة كذا" سوف تنجح ، وفى المقابل دعه يعتقد أنه نجح. وطوال هذه الفترة أومئ برأسك حتى تتمكن من التعرف على نقطة ضعف فى تفكيره ، ثم استغل هذه النقطة. والنتيجة أنه سوف يبتعد كثيراً عن المسار الصحيح ويعكس وجهة الكلام بدون أن يخسر مصداقيته - وعندئذ سيتركك الجميع لحالك فى هذه الناحية بالذات.

صديق أم من المعارف ؟

نظراً لأن كل الثقافات الفرعية تؤثر علينا ، فإن التمييز بين هذين الشخصين يعد أمر صعبا جدًّا. وسواء أكان الشخص صديقا أم من المعارف فمن الواضح أننا نشترك على الأقل فى ثقافة فرعية واحدة ، ثم يضيف كل منا طبقات من التعقيد على شخصيته. هناك العديد من أصدقائى المقربين يعانقون عند اللقاء ، والعناق يشير إلى تقارب المتعانقين. لكن من بين أصدقائى المقربين واحد على الأقل يعتبر العناق أمرا شاذا وغريبا. ويكمن وجه الاختلاف فى التنشئة والتجارب التى نمر بها فى الحياة ، والتى تشكل شخصيتنا. ولابد أن أعترف على مضض أنك عندما تعانق شخصا لا تحبه سيكون الأمر صعبا للغاية.

عندما تتعرض إلى موقف مماثل ، وجه إلى نفسك بعض الاسئلة المنطقية: هل يهتم الشخص الآخر بما يجرى فى حياتك ؟ ولا أقصد كل صغيرة وكبيرة فى حياتك ، لكن أعنى حالك بوجه عام ، مثل ما يسرق النوم من عينك وما يبعث السعادة فى قلبك. باستطاعتك الآن قراءة لغة الجسد جيداً بما يكفى لتمييز الاهتمام الحقيقى من خلف الإشارات الظاهرية. وعلى الجانب الآخر ، فالمرأة التى تشغل بالها بعمل أشياء تجعلك مستيقظا طوال الليل من المحتمل أنها لا

تهتم بسعادتك. لذلك، استخدم كل شىء تعرفه، وضع نصب عينيك مسألة الجنس والثقافة والسياق لتحدد ذلك بنفسك.

السؤال الآخر الذى غالباً ما أسأله لنفسى هو: "ما طول المدة التى يمكننى احتمال عدم مقابلة شخص ما دون أن تغير من طريقة معاملتى له فى المرة القادمة التى سأراه فيها؟". إذا كانت الإجابة: "إنها مدة ليست بالطويلة"، فهو إذن أحد المعارف، لا الأصدقاء.

المواعيد الغرامية

كيف تتقرب إلى امرأة ما تعتبرها جذابة؟ وكيف تقرر ما إذا كانت توافق على الخروج معك أو تبادلك نفس الشعور أم لا؟ يتمتع البعض بموهبة فطرية تمكنه من معرفة ذلك، بينما يتمتع البعض الآخر بغرائز التزاوج لا أكثر. عندما كنت جنديًّا صغيرا اشتركت فى مناوبة مع جندى يتمتع بهيئة جميلة لم أر مثلها من قبل. وكان قادرا على جذب أى امرأة يقابلها، بل يستطيع فعل ذلك دون أن ينطق بكلمة واحدة - لكن لسوء الحظ، كانت تبتعد عنه النساء بمجرد أن يبدأ بالحديث، لأن الوقاحة والغباء لا يجذبان معظم النساء. ومن وجهة نظرى فقد كان الشخص المناسب للصحبة. فما السبب؟ السبب أنه كان يمثل طعما جيدا - ذلك الذى تلقى به فى الماء لتجذب أسماك القرش؛ فمظهره الجيد يجذب نحونا أى امرأة، وبعد أن تنجذب يمكننى أنا تدبر الباقى. التقيت أكثرة من مرة بفتاة جميلة كانت قد ابتعدت عن هذا الشاب بسبب كلامه المزعج، وقد كان النجاح الذى حققته يكمن فى أننى توصلت إلى أرضية مشتركة معها.

ولكى تفعل ذلك، نفذ المراحل الأربعة الخاصة بعملية قراءة لغة الجسد لتحدد مستواك: هل أنت رابح أم خاسر فى المحادثة؟ استخدم نفس المهارات

التى نصحتك باستخدامها فى علاقات العمل ، وببساطة راقب نفس عوامل الضغط فى كلام من تواعد ولغة جسدها لتعرف من أين تؤثر عليها: فإذا كان كلاكما يكره شيئًا معينا ، فهذا مدخل جيد تبدأ به حديثك بدلا من العبارة النمطية"هل تأتين هنا كثيرا؟" ، وربما لا تكون هناك أى سمات مشتركة بينكما ، لكن على الأقل يمكنك أن تبدأ الحوار بالتظاهر بأنك تراعى كراهيتها لنبات الأفوكاتة مثلا - قلد حركات لغة جسمها لكى تجعلها تشعر بالتقارب.

الخطوة التالية التى لابد أن تقوم بها هى قراءة لغة جسدها بحثاً عن إشارات القبول ، فإذا لم يكن هناك انجذاب بينكما ، فأنت تعرف القواعد التى تخلق القبول لدى الآخر:

- فهم تأثير المسافة على العلاقة بينكما.
- استخدام لغة جسد تؤكد الرسائل اللفظية.
- الوقت والبعد هما أمران قد يبعثان برسالة إيجابية مفادها أنها تريد التواصل معك ، وليس صدك.

عندما يكون هناك بالفعل ارتباط وتقارب جنسى ، لابد أن تتواءم تصرفاتك مع حالتك المزاجية. ودائما ما يفضل الرجال التحدث بهدوء أكثر من النساء ، لكن كلا منهما يتدفق الدم بغزارة منه إلى الغشاء المخاطى فى هذه الحالة ، فتنتفخ الشفتان ويحمر الخدان ، كما يتسع بؤبؤ العين ليزيد من مدى الجاذبية. وقد يقلل الرجل والمرأة من سرعة كلامهما ليكون أكثر رقة وجاذبية - عندئذ يبدأ التكرار اللاواعى لحركات الجنس. ولتختبر مدى التقدم الذى أحرزته قم بإحدى الحركات المطمئنة لترى إذا كان الجنس الآخر سوف يقلدها أم لا ؛ فإن قلدها فهذا يعنى أنك حصلت على إشارة البدء.

العلاقات الحميمة الثابتة

تبدأ العديد من العلاقات الحميمية ببعض الأخطاء من كلا الجانبين. كما أنه ليست هناك معالم واضحة لتوقعات محددة أو حقوق ممنوحة ؛ حيث إن معظم المجادلات والمعارك والمشاعر القاسية تحدث بسبب الشعور بأن الحقوق غير المحددة لكل منهما أصلا ، قد انتهكت. وعندما يحدث ذلك ، ولأن العلاقات الحميمة الثابتة تمثل ذروة حالتنا العاطفية ، فإن مرحلة بداية العلاقة تأخذ طابعا متأججا. وتذكر أن العاطفة من أقوى المرشحات التى ترى الأشياء من خلالها. فإذا تمكنت من إبعاد العنصر العاطفى واستخدمت الوسائل التى شرحتها هنا ، يمكنك أن تصل إلى مستوى من النجاح سوف يدهشك.

وبالتسليم بأن كل علاقة تكون ثقافة فرعية ، فإن ما تطور بينمكا من طقوس ودقائق فى لغة الجسد ، لن يلاحظه إلا كلاكما ؛ فأحدكما يظهر بوضوح ما يعنيه رفع الحاجب حين يشير للآخر. وفى بعض الحالات قد يكون معنى تلك الإشارة مختلفا تمامًا عما كان يعنيه فى آخر نزاع بينكما ، فقد يصاحب ارتفاع الحاجبين ابتسامة خفيفة مشتتة - لكن ستمكنك مهارات الفحص التى طورتها من التعرف على هذه الحركة.

لكل منا منطلقات الاستثارة التى تنمو عبر سنوات من الارتباط الشديد مع ش.خص آخر ؛ فأن تأخذ فرشاتك الجديدة لتدهن ورق الحائط القديم أمر سخيف وغير فعال ؛ لذا عليك أن تستخدم أدواتك فى البداية كى تفهم ، فإذا استخدمت مهارتك بأسلوب متصاعد ، فقد ترى الشىء حسنا بدلا من أن تراه قبيحا.

وعلى الجهة المقابلة ، أنت تريد استخدام أدواتك لتفهم ، لأنك تشك أن هناك شيئًا مفقودا لديك ؛ لذا ، فلتبدأ إذن بمعرفة الإطار العام للجسم.

فى أى اتجاه تتحرك عينا الشخص الآخر عندما يتحدث عن الأشياء التى يريد القيام بها فى إجازة هذا العام ؟ فإذا تحركت عيناه فى نفس الاتجاه الذى تحركت نحوه عندما سألته عن المكان الذى كان يتواجد به فى تمام الساعة الثانية ظهر أمس ، فلربما كان هناك ما يبرر الشك. لكن لماذا ؟ لأن الإجابة الأولى ينبغى أن تكون مبتكرة للتو ، أما الثانية فينبغى أن تعتمد على الذاكرة ، فالعينان تشيران فى كل مرة لجزء مختلف من المخ ، حيث محل صدورها.

هل نغمة صوت هذا الشخص أو إيقاعه أو وضع الجسم أو الحركات الحاجزة تتغير عندما تتحدث عن موضوع يهتم به ؟ إذا حدث تغير ، فهذا يعتبر سببا آخر لتشك فى أمره.

سوف أتحدث بشىء من التفصيل عن مسألة حل الشفرات أو الحركات الغامضة فى كتاب "كيف تكتشف الكاذب". وآخر شىء عليك أن تضعه نصب عينيك عندما تصل إلى هذه المرحلة هو أن العاطفة هى الشىء الذى يشوه الصورة ؛ لذا سوف تجد أنه من الصعب أن تكون موضوعيا بشكل تام.

إن أفضل وسيلة تمكنك من معرفة الحقيقة هى أن تستخدم لغة جسدك كما خططت لتُظهِر اهتماما حقيقيا وتُشعِر الشخص الآخر أنك جزء من جماعته. أظهر اهتمامك ، وأن سيكون مؤلما جدا لك لو أنه كان يكذب أو يسىء معاملتك. وإذا أبديت تسامحاً واستعدادا أن تسمع إليه ، بل وتعاطفت معه ، فربما قد يضطر للاعتراف بأنه قد انتهك حقوقك الخاصة - فإذا كانت المسألة كبيرة ، عندئذ يكون من حقك على الأقل أن تقرر كيف سوف تسير الأمور بينكما ، ولكن إذا كانت المسألة بسيطة فما العمل ؟ ضع ترتيبات أكثر وضوحاً لتحول دون تضخم المسألة.

وفى النهاية لا يمكن أن نقول إن القدر الذى تناولناه فى هذا الكتاب كاف ،

فمهارات لغة الجسد ليست مجرد حيل للتسلية ؛ فهى تمكنك من تحسين قدرتك على التواصل مع الآخرين والتصرف بفعالية أكثر فى كافة الظروف والأحوال ، لكن لا تستخدم تلك الأدوات التى تعلمتها مؤخرا على الأشخاص المحيطين بك ، لأنك سوف تثير غضبهم ، وقد يشعرون باستياء منك.

الجزء 4

الخاتمة



الفصل 12

استخدام مراحل قراءة لغة الجسد: الفحص - التقييم - التحليل - اتخاذ القرار



لقد ظللت أنتقل بك بين أسلوب التفكير الطفولى وأسلوب تفكير الإنسان الناضج ، لذا ، لابد أن تكون خفيف الحركة بينما تتنقل من مرحلة إلى أخرى فى مراحل القراءة (الفحص ، التقييم ، التحليل ، اتخاذ القرار) ؛ فمرحلة الفحص مثلا تتطلب عيناً يقظة وفضولا كالذى لدى الأطفال ، ولكن لا يمكن أن تنجز بنجاح مرحلة التقييم أو التحليل أو اتخاذ القرار بدون أن تمر بعمليات ذهنية معقدة وخبرات بشرية خصبة.

والآن ، تمثَّلْ مرحلة الطفولة:

أولاً: ابدأ بالشك فى كل شىء ذكرته فى هذا الكتاب ، ولكن دائماً توجه بالسؤال إلى ذوى الخبرة ؛ حيث إنك تجلس فى أفضل معمل فى العالم - الحياة الواقعية. فليس هناك معمل تجارب يدفع للناس مقابل الخضوع لتجارب يمكنها خلق توتر كالذى تسببه زجرة من صاحب عملك ، وليست هناك تجربة اختبار كذب ، يكشفها الخبير النفسى ، يمكن أن تقارن بإخفاء خيانة زوجية.

ثانياً: كن على حذر - فلا تأخذ أى شىء على أنه أمر مسلم به ، فليس معنى أن ترى شخصاً يستخدم لغة جسد معينة ، أنها تعنى الشىء ذاته إن استخدمت من قبل شخص آخر ؛ حيث يلعب الجنس والعمر والثقافة والسياق دوراً مهمًّا فى استخدام لغة الجسد من شخص لآخر.

نقاط مهمة ينبغى تذكرها

- تلعب الثقافة دوراً رئيسيًّا ؛ حيث إن لها تأثيراً كبيراً على لغة الجسد وعلى الموضوعية فى قراءة لغة الجسد.

- العلاقات طويلة الأمد تمثل ثقافات فرعية ، ومن الممكن أن تكون أقوى أنواع المنقحات تضليلاً.

- المتشابهات المزيفة توجد فى لغة الجسد كما توجد فى اللغة المنطوقة.

- ابحث عن الحركات الطبيعية التى يقوم بها الفرد من خلال معرفة الإطار العام للجسم.

- ضع قائمة بالإستراتيجيات ومؤشرات الحالات المزاجية ، ولاحظ أن تلك المؤشرات التى ذكرتها ما هى إلا مجرد بداية ؛ حيث إنك تمتلك جداولك الخاصة ونماذجك من أجل تكوين مرجعية جاهزة عندما تبدأ مراحل القراءة: الفحص - التقييم - التحليل - اتخاذ القرار.

- السياق هو جوهر عملية قراءة لغة الجسد.

- لابد من تطبيق هذه المهارات ، لذلك ابدأ على الفور.

- تعلم ألا تستخدم هذه المهارات عندما لا تكون بحاجة إليها.

- الفحص: افحص الجسد بالكامل: أى من منبت الشعر إلى أخمص القدم ، وبالتفصيل.

التقييم: أن تتعلم أن أى حركة من تلك الحركات العديدة لها قيمة أكثر "حافلة بالمعانى".

التحليل: استخدم عقلك الذكى واربط بين ما تعرفه على أساس ما تعلمته من مهارات.

قرر: ماذا ستفعل بهذه المعلومات؟ هل ستنحى الشخص الآخر جانباً وتستخدم لغة جسدك على أنها سلاح ، أم أنك فقط ستراقب سلوكه؟

لقد تطرقنا فى هذا الكتاب ليس فقط للملاحظة السلبية للغة الجسد ولكن لاستخدام لغة الجسد بتحضير مسبق على أنها سلاح. وقد حصل المحققون المستجدون منها على نتائج أكبر بكثير مما حققوه من خلال الاعتماد على الجانب العدائى لطبائعهم البشرية ؛ فعندما يشعر الناس بأنهم فى خطر ، يبادرون بالهجوم.

تذكر كيف تحدث هذه العملية: يحتل الفحص المرتبة الأولى ، وهو ببساطة يعتمد على المراقبة ، وربما قد تجد نفسك فى مواجهة شخص عبقرى لا تريد إفساد العلاقة بينكما بسبب استخدام حيل لغة الجسد التى تتلاعب بالمشاعر. وعلى العكس من ذلك ، من الممكن أن تكتشف بناءً على لغة الجسد أن ذلك الشخص خبير ويشكل خطورة أكثر مما تريد أنت التورط به.

العملية بسيطة وليست بسحر ؛ فهى تعتمد على الملاحظة ، ويجب أن تقول لنفسك: "لماذا فعل ذلك؟".

وفى النهاية ، قد تندهش من تلك النصيحة ، وهى: عليك فقط بالسؤال. فبمجرد أن تجتاز هذه الدورة التدريبية ، ستصبح أكثر إدراكاً لما يقوله الناس بأجسامهم ، كما سيصبح لديك مخزون هائل من المعلومات الدقيقة ؛ فالملاحظة الطبيعية سوف تمنحك معظم الأدلة التى تحتاج إليها لكى تقرأ أى شخص كقراءتك لكتاب.

المصطلحات



تقليد الحركات التكيفى: هى تلك الحركات التى قد تقوم بها متعمداً بهدف التهدئة من روع الشخص الآخر ، أو لخلق جو من التوتر ، أو للتلاعب بمشاعر الشخص الآخر.

الحركات المعبرة: وهى حركات تهدف لتخفيف التوتر وتكييف الجسم ، باعتبارها أداة لزيادة مستوى الارتياح.

الحركات الحاجزة: وهى الحركات والأوضاع التى نقوم بها عندما نشعر بعدم الراحة.

الحركات الموضحة: وهى الحركات التى نقوم بها بهدف توضيح معنى الكلام.

الثقافة الفرعية: هى جزء من الثقافة ، والتى قد تكون صغيرة جدًّا لدرجة أن تكون بين شخصين فقط ، (على سبيل المثال: زوجان) أو بين مجموعة كبيرة ، مثل سكان ولاية تكساس.

تقليد حركات الآخرين: وهو الرد الطبيعى على شخص آخر ؛ أى تلك الحركات التى تقوم فيها بتقليد حركات الشخص الآخر بهدف الاندماج معه.

الحركات المنظمة: وهى تلك الحركات التى تستخدم من أجل التحكم فى كلام الشخص الآخر.

الطقوس: وهى تلك الحركات التى تحدث من منطلق العادة ، والتى تتضمن الحركات الرسمية الخاصة باحتفال ، أو بالأعراف الخاصة بثقافة فرعية ، أو الخصائص المميزة.

النمط شبه النموذجى: يقصد به الشخص أو مجموعة الأشخاص الذين يقعون فى الجانب الأيسر من المنحنى الجرسى عند رسم خريطة الثقافة أو القبيلة أو الثقافة الفرعية.

النمط فوق النموذجى: الشخص أو مجموعة الأشخاص الذين يقعون فى الجانب الأيمن من المنحنى الجرسى، عند رسم خريطة الثقافة أو القبيلة أو الثقافة الفرعية.

الرموز: هى تلك الإيماءات التى اكتسبتها بالتعلم، والتى تعنى معانى معينة.

نبذة عن المؤلفَيْن

كان للخبرة التى يمتلكها "جريجورى هارتلى"، كمحقق، دور فى أن ينال، ولأول مرة، أوسمة شرف من الجيش الأمريكى. ومؤخراً كان محط إعجاب منظمات أخرى: مثل وكالة الاستخبارات الأمريكية، والتليفزيون القومى لكى تستفيد من وجهات نظره الثاقبة فى أمور "الكيفية" و "السبب".

ويمتلك "هارتلى" سجلًّا عسكريًّا رائعًا، يتضمن حصوله على جائزة "نولتون"، والتى تعتبر من أعلى الجوائز، والتى تمنح للأفراد الذين ساهموا فى الارتقاء بمستوى استخبارات الجيش. تخرج "هارتلى" فى كلية الاستجواب التابعة للجيش الأمريكى، وحصل على دورة تدريبية من هيئة إعداد الأفراد لمكافحة الإرهاب، وهيئة إعداد الأفراد للحماية الأساسية، وقدم العديد من الندوات التى تحلل الأعراض السلوكية، بالإضافة إلى إحدى الندوات التى كانت تحت عنوان "البقاء، المراوغة، المقاومة، الهرب،"، وبينما كان يعمل كمحاضر فى برنامج "البقاء، المراوغة، المقاومة، الهرب"، كانت مهارته كخبير فى مجال التحقيقات محل ثناء وتقدير من الكثيرين. وقد عمل مدربًا فى مجال الاستخبارات بتقديم الدعم الاستخباراتى للفرقة الخامسة من القوات الخاصة أثناء عملية عاصفة الصحراء، وكان يقوم أيضاً بدور المرشد للعديد من القوات المشتركة، وشارك أيضاً فى دورات الاستخبارات المتعددة الجنسيات التى بدأت من عام 1994 حتى عام 2000 ، وكان من بين الجوائز العسكرية التى حصل عليها وسام الاستحقاق على أدائه الجدير بالثناء (والذى حصل عليه مرتين)، ونوط الثناء من الجيش (والذى حصل عليها أربع مرات)، ووسام التحرير من هيئة الدفاع الوطنى، ووسام الخدمة فى جنوب غرب آسيا، ووسام التحرير من

الكويت ، ودرس أيضاً فى كلية الحقوق بجامعة روتجيرز.

كما قدم "هارتلى" العديد من التحليلات الاستخباراتية لعدة قنوات وشبكات تليفزيونية - وبالأخص شبكة فوكس نيوز والراديو الوطنى ، والصحف ذائعة الصيت مثل: "واشنطن بوست" و"فيلادلفيا إنكوير" ، كما اقتبست وسائل إعلام أجنبية مهمة - مثل مجلة "دير شبيجل" العديد من تعليقاته.

قامت ماريان كارينش بتأليف سبعة كتب ، بما فى ذلك الكتاب الرائج Rangers Lead the Way: The Army Rangers' Guide to Leading Your Organization Through Chaos

(أدامز ميديا 2003)، وهناك أعمال أخرى لها تم نشرها مثل Dr. Davivd Sherer's Hospital Survival Guide (والذى شاركها فى تأليفه الطبيب "ديفيد شيرر"، وصدر عن مؤسسة كلارين بوكس 2003)، وكتاب Diets Designed for Athletes، الصادر عن مؤسسة هيومان ك ي ن ت ك س ، 2001. وكتاب

Empowering Underachievers: How to Guide Failing Kids to Personal Excellence (8-18)

(والذى شارك فى تأليفه الدكتور بيتر سبيفاك: مؤسسة نيو هورايزون بريس ، 2000) وكذلك كتاب

Lessons from the Edge: Extreme Athletes Show You How to Take on High Risk and

Succeed

(مؤسسة سيمون آند شوستر 2002)، وكتاب

Boot Camp: The Sergeant's Fitness and Nutrition Program (والذى شارك فى تأليفه "باتريك أفون"، مؤسسة سيمون آند شوستر، 1999)، وكتاب

Telemedicine: What the Future Holds When You're Ill (مؤسسة نيو هورايزون بريس، 1994).

كما تولت المؤلفة فى بداية حياتها الوظيفية إدارة مسرح محترفين، وجمعت التمويل للفنون وبرامج التعليم فى واشنطن العاصمة. وقد حصلت على شهادة البكالوريوس والماجستير فى الدراما ولغة الكلام من الجامعة الدينية الأمريكية بواشنطن.

"يتمتع أفضل الجواسيس بالمهارات والمعرفة المضرية، وكذلك الفهم البديهى للنفس البشرية. وهذا الكتاب الواضح يبرز كيف يمكن لأى شخص الاستفادة من هذه المهارات لاستخدامها فى الحياة اليومية".

ـــ "توماس بومباردت"، مؤرخ، المتحف الدولى للجاسوسية، واشنطن.

هل تعمل فى مجال المال والأعمال أو الصحافة أو هيئات تنفيذ القانون أو الطب؟

هل لديك علاقة من أى نوع أو تبحث عن واحدة؟ هل لديك أطفال؟

يتميز هذا الكتاب بوجود نظام لقراءة لغة الجسد لفحص وتفسير لغة الجسد الخاصة بأى شخص

مما يمكنك من اكتشاف ما يقوله أو يشعر به حقًا.

I CAN READ YOU LIKE A BOOK

مرحلة الفحص: افحص أى شخص بسرعة من قمة رأسه حتى أخمص قدميه.

مرحلة التقييم: اعرف ما تبحث عنه، ولاحظ ما يتعلق به.

مرحلة التحليل: حدد الحركات الإرادية فى مقابل الحركات اللاإرادية، مع وضع الجنس والسياق والثقافة فى الحسبان.

مرحلة اتخاذ القرار: حدد استنتاجك.

سوف تكتسب، خطوة بخطوة، نفس المهارات التى يستخدمها أفضل المستجوبين والمحققين لتقييم الجواسيس والمجرمين والشهود.

وكجزء من هذه العملية، سوف تلاحظ بعض أشهر الأشخاص على مستوى العالم من خلال عين المحقق "هارتلى". وسوف تكتشف الانفعالات التى تتسرب من هؤلاء الساسة والمشاهير والنجوم من خلال لغة جسدهم وتعبيرات وجوههم. وستتعرف كذلك على إجاباتهم (أو عدم إجاباتهم) التى يقولونها حقًا.

ويمنحك هذا الكتاب أسرع الوسائل وأكثرها كفاءة لقراءة لغة الجسد؛ فسوف تكتشف الرسائل والانفعالات التى يرسلها الناس حقًا – سواء علموا بذلك أم لا.



كان للخبرة التى يمتلكها "جريجورى هارتلى" كمحقق دورًا فى أن ينال، ولأول مرة، أوسمة شرف من الجيش الأمريكى. ومؤخرًا، اجتذب إليه هيئات تنفيذ القانون الفيدرالية ومحطات التليفزيون القومية – مثل "مونتيل ويليامز" و"سى. إن. إن" – للاستعانة بآرائه الثاقبة، وهو يعيش بالقرب من مدينة أتلانتا بولاية جورجيا.



"ماريان كارينش" هى مؤلفة لتسعة كتب من بينها كتاب "كيف تكشف الكذاب" بالاشتراك مع "جريجورى هارتلى".







9 281072 062760
282204607